

**VERS UN NOUVEAU PACTE SOCIAL ?
ÉTAT, ENTREPRISES, COMMUNAUTÉS
ET TERRITOIRE RÉGIONAL**

Actes du colloque
tenu les 3 et 4 avril 1998
à l'Université du Québec à Chicoutimi

Sous la direction de Pierre-André Tremblay
Département des sciences humaines
UQAC

Groupe de recherche et d'intervention régionales
Université du Québec à Chicoutimi
Juin 1999

Coordination à l'édition: Suzanne Tremblay

Édition finale: Esther Cloutier

© Université du Québec à Chicoutimi
Dépôt légal — 2^e trimestre 1999

Bibliothèque du Canada
Bibliothèque du Québec

ISBN: 2-920730-56-8

Distribution: GRIR
555, boul. de l'Université
Chicoutimi (Québec)
G7H 2B1
Tél.: (418) 545-5534

REMERCIEMENTS

Les textes présentés dans ce livre reprennent les communications présentées lors d'un colloque du GRIR tenu au printemps 1998. Des remerciements tout particuliers vont à l'équipe du GRIR pour l'appui logistique et la coordination matérielle, à Jean Désy, qui a présenté le texte de Daniel Hiernaux-Nicolas retenu au Mexique, à Nicole Bouchard et Claude Gilbert, qui ont accepté de relire les épreuves et à Christiane Gagnon, Marc-Urbain Proulx et Majella Gauthier qui ont participé à la formulation des idées qui ont présidé à l'organisation de cette rencontre.

Le colloque a bénéficié de l'appui financier du Décanat des études de cycles supérieurs et de la recherche de l'UQAC et du Conseil de la recherche en sciences humaines du Canada.

Que ces personnes et ces institutions reçoivent l'expression de ma sincère gratitude.

Pierre-André Tremblay

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	5
PRÉSENTATION	
Le développement local et les enjeux du pacte social Pierre-André TREMBLAY Université du Québec à Chicoutimi.....	9
Le développement économique communautaire à l'ère après-fordiste : possibilités et limites Pierre FILION	15
Communautés, développement local et économie solidaire : l'expérience associative dans les pays du Sud Louis FAVREAU	35
Les micro-entreprises de la pauvreté et la construction du territoire Daniel HIERNAUX-NICOLAS	55
Building business, cultivating community : women and rural economic development in Ontario Susan WISMER	75
Mobilisation, communauté et société civile sur la complexité des rapports sociaux contemporains Hugues DIONNE Pierre-André TREMBLAY	89
Décentralisation du développement et action collective : pistes pour une discussion Juan-Luis KLEIN.....	105

La révolution des NTIC : quoi de neuf pour les territoires ? Serge CÔTÉ.....	119
Facteur spatiaux de l'entrepreneuriat : le cas du Québec Marc-Urbain PROULX Nathaly RIVERIN	137
Grande entreprise et société locale en région périphérique : le cas de la Noranda en Abitibi Mario CARRIER André BILLETTE.....	171
La promotion de l'entrepreneuriat et le territoire Gilles BERGERON.....	185

PRÉSENTATION

Le développement local et les enjeux du pacte social¹

Pierre-André TREMBLAY
Université du Québec à Chicoutimi

Le défi principal qu'affronte l'ensemble de notre société comme, il me semble, toutes les sociétés développées, peut s'énoncer de façon rapide : comment relier l'économie et le social ? Dans le contexte actuel de réorganisation des « guichets uniques » du développement local, cela se dit ainsi : comment intégrer les questions typiques des anciens commissariats industriels et celles qui relèvent de l'économie sociale (ou, de façon plus générale, des dimensions communautaires) ? Cet enjeu touche à des problèmes fondamentaux qui dépassent les particularités locales. Il est plus difficile qu'on ne le croit généralement de savoir quels sont ces problèmes. Ce texte est consacré à présenter quelques facettes de ces interrogations. Il se divise en deux sections. La première pose quelques hypothèses de base pour comprendre les problèmes de nos sociétés. Dans cette section j'aborde la question de la dualisation et note qu'elle force à s'interroger sur ce que signifie les termes de développement et de société. La seconde section suggère très rapidement quelques voies de solution pour, sinon trouver des réponses, au moins mieux poser les questions.

QUELQUES HYPOTHÈSES

Le déterminant fondamental de la situation actuelle se trouve dans les transformations de la **Grosse Économie**, dont la mondialisation est l'aspect le plus apparent. Cette dynamique de globalisation n'a d'autre rationalité qu'elle-même et ne se préoccupe guère des questions sociales, car la fonction d'une entreprise n'est pas de développer une région, pas plus qu'elle n'est d'offrir de l'emploi. Elle est de réaliser des profits et, pour remplir cette fonction,

l'entreprise devra se déplacer (et se déplacera) là où il le faudra. Cette mobilité, qui est ancienne, mais qui a pris des proportions nouvelles depuis quelques années, modifie profondément le rapport des acteurs au territoire. Classiquement, les sociétés développées cherchaient à conserver un contrôle sur ce qui se passait à l'intérieur de leurs frontières. Ce contrôle est en train de s'effriter.

Outils privilégiés de l'action des sociétés sur elles-mêmes, les États se retrouvent donc déphasés et n'arrivent qu'avec difficulté à tenir en main les problèmes sociaux. Car si les capitaux sont fluides, les gens le sont moins et il faut bien faire quelque chose avec eux. Entrée de la **Petite Économie** : on l'appelle aussi économie locale, économie sociale, économie communautaire. Ces mots différents réfèrent à un ancrage social (pas simplement celui de l'entreprise) dans un territoire (et pas simplement dans les circuits financiers mondiaux).

Il faut insister sur le fait que la Petite Économie est une économie de pauvreté, tant dans ses moyens (comme le montrent les budgets qui lui sont consacrés) que dans les fonctions qui lui sont dévolues. Comme toute pauvreté, elle a de multiples facettes et n'est pas simplement économique (contrairement à la Grosse Économie, qu'on arrive assez bien à saisir avec des concepts uniquement économiques)². Cela explique pourquoi on met dans le sac de l'économie sociale tout et n'importe quoi — probablement trop de choses : les jeunes, les femmes, l'environnement, la pauvreté, l'Éthique, la communauté, la santé.

Si le portrait de la vie économique est dual, cela ne signifie pas que les deux facettes sont équivalentes et équipotentes. En fait, la Grosse Économie a un très net avantage ; l'autre économie sera toujours en réaction, en retrait, sur la pente perdante de cette dualisation qui semble s'inscrire comme une donne structurelle de notre société. La mise en rapport des acteurs participant de ces deux économies est donc très difficile, ce qui est le principal problème rencontré par les efforts de partenariat. Ces acteurs ne répondent pas aux mêmes rationalités, ne voyagent pas le long des mêmes circuits, n'ont ni la même « taille », ni les mêmes contraintes. Pas surprenant que les questions de développement-au-delà-de-l'économie arrivent certes à rassembler les gens du milieu et les groupes communautaires, voire

les administrations publiques, — mais pratiquement jamais les entreprises, même les pas-très-grosses. Et lorsqu'on y arrive, il n'est jamais possible de les sortir de leurs critères de rationalité : essayez d'expliquer à un manager qu'il doit accepter une baisse de rentabilité afin que son entreprise soit vraiment une « entreprise citoyenne », vous verrez ce qu'il vous répondra ! Et il n'aura pas tort : l'économie marchande garde toujours un oeil sur la faillite.

La solution généralement envisagée pour sortir de cette impasse est de tenter d'élargir à la société les critères d'action et d'évaluation des entreprises. C'est ainsi qu'on présente souvent l'articulation de l'économie et du social comme équivalente à l'introduction de l'économie dans le social, mais jamais l'inverse, le résultat étant d'asservir la société aux besoins des entreprises. On a beau jeu alors de remarquer que nous serons bien avancés lorsque la société entière sera transformée en chantier de la Baie James (où le taux de chômage était en effet de 0 %). En d'autres termes, ce qui vaut pour les entreprises ne vaut pas pour l'entièreté de la société. **Il y a donc un problème dans la notion même de développement**, qui n'est généralement que l'extension à l'ensemble de la société des préoccupations d'une partie de la vie sociale, l'économie. C'est pourquoi les critères d'évaluation des projets de développement local sont toujours les mêmes, quoiqu'on dise par ailleurs : investissements et création d'emploi. C'est pourquoi on se fait toujours rappeler que c'est l'économie qui est le plus important. Plus encore : quiconque tente de dire qu'il n'y a pas que ça dans la vie se fait accuser de ne pas reconnaître la centralité de la production de la richesse. Autrement dit, dès qu'on ne donne pas toute la place aux préoccupations économiques, c'est comme si on ne leur en donnait aucune. S'il y a une « pensée unique », c'est bien celle-là !

Ce problème en explique un autre, plus large : il est difficile de **penser clairement le social**. On arrive à penser l'économie : elle a trait à la production et à la circulation des biens et des services. On arrive aussi à penser le politique qui, dans notre société, a trait à l'État. Le social, c'est « tout le reste » : nous n'arrivons généralement à le concevoir que négativement.

L'enjeu qui nous est présenté, et auquel les textes ici réunis se consacrent, ce n'est pas promouvoir plus de croissance, mais bien

plutôt de réarticuler, réorganiser, repenser les rapports entre l'économie, le politique et le social.

QUELQUES VOIES DE SOLUTION

Tout cela a l'air bien négatif. Mais des pistes plus positives s'ouvrent. Je ne peux ici que les indiquer, le vrai travail étant évidemment de les élargir. Quelques points utiles pour cela :

- repenser la notion de développement, l'ouvrir à la globalité de la société. Le développement, c'est vivre mieux. Il se trouve que les meilleurs indicateurs de développement sont surtout négatifs : moins de divorces, moins de consommation de drogue ou de médicaments, moins de violence, moins de décrochage scolaire, moins d'analphabétisme, moins de pollution, etc. Généralement, on définit le développement comme avoir **plus** de choses. Il conviendrait de renverser cette analyse : se développer, c'est avoir **moins** de choses... ;
- regarder vers le bas : le développement se juge à l'amélioration de la qualité de vie des moins favorisés, non à l'amélioration de la situation des plus favorisés ou à l'augmentation des moyennes qui gommement les différences entre les groupes. Cela me semble valoir pour les personnes, les groupes, les collectivités et les localités ;
- mettre l'accent sur les ressources et les énergies locales, c'est-à-dire diminuer la dépendance par rapport à l'extérieur. Mais ne pas s'imaginer qu'on peut faire tout tout seul.

Une façon de diminuer la dépendance est de comprendre comment évoluent les choses en leur globalité. Il faut donc voir comment on peut s'inscrire dans les tendances de fond sans perdre son âme. Sinon, on « est agi » plus qu'on agit. On peut penser que cet éclaircissement des conjonctures est un objectif privilégié pour les universitaires.

Trois tendances me semblent importantes dans le contexte actuel :

1. la **mondialisation** est une de ces tendances, mais ce n'est pas la seule ;
2. une autre tendance est à l'**immatérialité** des ressources économiques : le savoir-faire, l'expertise, l'expérience sont des ressources de plus en plus centrales, sur lesquelles il convient de miser. Cette tendance est d'autant plus importante que notre économie devient de plus en plus centrée sur la conception et le savoir³ ;
3. une troisième est la **réflexivité** : le développement récent des rétroactions cognitives est tel que la société complexe a intégré dans ses principes d'action mêmes la réflexion sur ces actions⁴. Il faut donc mettre l'accent sur un retour constant entre analyse et action, faire un monitoring, un suivi permanent. Il y a des institutions à mettre en place, dont il faut s'assurer de la transparence. Il y a la question des indicateurs. Il y a la question de l'expertise intellectuelle.

Notes

- 1 Cette présentation reprend quelques-unes des idées présentées lors du Sommet pour l'économie et l'emploi du CLD Domaine-du-Roy en mai 1999. Je remercie Marie-Joëlle Brassard et Miriam Alonso pour leurs commentaires. Je conserve évidemment l'entière responsabilité des idées qui y sont énoncées.
- 2 Cela a été soutenu de façon remarquable par Robert Chambers (1995), « Poor people's realities. The professional challenge », dans Y. Atal, E. Øyen (eds), *Poverty and participation in civil society*, Delhi, Abhimav, pp. 39-76.
- 3 Les travaux récents de Manuel Castells sont une magistrale analyse de ces évolutions. Voir, entre autres, *The rise of the network society* (1996), Oxford, Blackwell. On peut aussi se référer aux réflexions de P. Rosanvallon sur la « crise du sujet », dans *La nouvelle question sociale. Repenser l'État-providence* (1994), Paris, Seuil.

- 4 A. Giddens a amplement réfléchi sur cette dimension, en particulier dans *Beyond Left and Right. The Future of Radical Politics* (1994), Stanford, Stanford University Press.

LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE COMMUNAUTAIRE À L'ÈRE APRÈS-FORDISTE : POSSIBILITÉS ET LIMITES

Pierre FILION
School of Planning
University of Waterloo

Bien que le développement économique communautaire (DÉC) soit souvent présenté comme une solution aux problèmes économiques contemporains, son rôle demeure marginal. Plusieurs auteurs se tournent vers le DÉC dans une quête de solutions aux aspects néfastes des tendances économiques actuelles (Daly et Cobb, 1994 ; Henderson, 1991 ; Rifkin, 1995). Ils accordent cependant peu d'attention aux possibilités concrètes de mise en place des initiatives en DÉC et à leur chance de succès dans le contexte économique actuel. En réalité, ce type de développement fait face à de nombreuses difficultés, ce qui explique que les entreprises de DÉC sont de petite taille, qu'elles connaissent un taux élevé d'échec et qu'elles ont peu d'impact sur l'économie. Le DÉC constitue peut-être une façon de faire contrepoids à certaines tendances économiques, mais c'est là un outil dont l'efficacité doit faire l'objet d'une évaluation attentive.

Le DÉC se distingue des activités appartenant à l'économie dominante, qui sont motivées avant tout par le profit, par la priorité qu'il donne aux objectifs sociaux et à la démocratisation de la prise de décision. Le DÉC requiert une mobilisation de plusieurs partenaires locaux et régionaux cherchant à affronter les difficultés économiques et sociales qui affligent leur collectivité. Les organisations qui visent le DÉC peuvent jouer différents rôles : action politique, mise en place de services destinés à la population, lancement d'entreprises (Filion, 1998 ; Korten, 1987 ; Wilson, 1996).

J'entends mettre de l'avant le point de vue selon lequel, dans un climat de dérégulation et de compression du rôle de l'État, le DÉC est l'une des seules solutions de rechange valables au capitalisme

sauvage et à son cortège de conséquences graves au plan social. L'intérêt qu'il suscite s'explique donc par l'absence de solution aux difficultés économiques et à la polarisation sociale qui marquent cette fin de siècle, et par la promotion qu'il fait de l'autosuffisance, une idéologie compatible avec les valeurs véhiculées par les médias et le système politique. Mais cet intérêt ne constitue pas comme tel un gage de succès. Je propose donc une évaluation des chances de réussite de ce type de développement économique, ainsi que de ses capacités de solutionner les problèmes sociaux et économiques qui affligent les sociétés industrielles. J'adopterai la théorie de la régulation comme grille d'analyse. L'attrait de cette perspective tient à son interprétation de l'histoire économique récente et donc des causes des difficultés économiques qui nous affligent. La théorie de la régulation établit une distinction entre deux périodes : le fordisme et l'après-fordisme. Alors que le fordisme a permis une croissance rapide de l'économie et de la classe moyenne, l'après-fordisme est cause d'instabilité économique et de polarisation sociale. Les auteurs appartenant à cette école de pensée ne sont pas encore parvenus à proposer une voie de sortie à l'après-fordisme qui paraisse réaliste dans les conditions économiques et politiques actuelles.

Je soutiendrai que, bien que faisant l'objet d'un grand intérêt, le développement économique communautaire est confronté à une absence de conditions économiques et politiques essentielles au succès de ses entreprises. Je vais tenter de relier cet intérêt grandissant envers le DÉC aux ennuis économiques et sociaux qui émanent de l'après-fordisme. Je vais aussi démontrer que, paradoxalement, ces mêmes ennuis privent les initiatives reliées au DÉC des conditions nécessaires à leur succès. Enfin, je vais conclure cette communication en examinant la possibilité que le DÉC puisse éventuellement contribuer à la mise en place d'un régime d'accumulation pouvant succéder à l'après-fordisme.

DU FORDISME À L'APRÈS-FORDISME

Un régime d'accumulation est constitué de modèles de production (techniques de production, organisation du travail et des entreprises) et de formes d'organisation sociale (valeurs, culture, pratiques, institutions) qui assurent un équilibre entre la consommation et la

production (Boyer et Mistral, 1983 ; Glyn *et al.*, 1990 ; Lipietz, 1985). L'équilibre qui a caractérisé le régime d'accumulation fordiste (dont la période de maturité s'échelonne de la fin de la guerre au choc pétrolier de 1973) fut assuré par des politiques keynésiennes, l'édification graduelle de l'État-providence ainsi que par d'importantes augmentations salariales découlant d'une intense combativité syndicale et d'un marché de l'emploi où la demande rejoignait souvent l'offre (Lipietz, 1989). Ces mesures et ces conjonctures ont eu pour effet de stimuler la consommation et de créer ainsi un marché pour la quantité croissante de biens de masse produits par les entreprises manufacturières, qui jouissaient alors de fortes hausses de productivité.

À partir du début des années 70, ces mécanismes d'équilibre furent ébranlés par les effets conjugués d'une baisse de profits, d'une stagnation des salaires, d'une polarisation des conditions de travail, de la mondialisation, et du démantèlement de l'État-providence et de l'arsenal macro-économique keynésien (Bélanger et Lévesque, 1991 ; Boyer et Durant, 1993 ; Jessop, 1994 ; Lipietz, 1985, 1986). La dissolution des mécanismes fordistes s'est soldée par un niveau de consommation trop faible pour absorber une production toujours croissante. C'est là une cause des fréquentes et profondes récessions qui ont marqué l'après-fordisme. L'après-fordisme ne peut être qualifié de régime d'accumulation en raison de son inhérente instabilité, bien qu'il soit possible de constater qu'il existe une régulation locale après-fordiste dans les régions prospères qui ont adopté un modèle de spécialisation flexible (Courlet et Pecqueur, 1992 ; Hirst et Zeitlin, 1994). Il est plus juste de décrire l'après-fordisme comme une période de transition, mais une transition qui semble s'enraciner plutôt que déboucher sur un autre régime d'accumulation (Filion, 1996). Il est donc difficile de prédire quelle forme de régulation succédera à l'après-fordisme et quelle sera la durée de la période après-fordiste. Est-ce là une phase passagère qui durera quelques décennies ou une forme économique qui s'éternisera malgré les tensions qu'elle suscite ? Je vais explorer, dans les sections suivantes, la possibilité que le développement économique communautaire puisse soulager certains des effets néfastes de l'après-fordisme et puisse peut-être même contribuer à la mise en place d'un nouveau régime d'accumulation susceptible de mettre fin à l'instabilité après-fordiste.

LA COMPATIBILITÉ ENTRE LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE COMMUNAUTAIRE ET L'APRÈS-FORDISME

Dans cette section, je vais me pencher sur les aspects de l'après-fordisme qui encouragent le DÉC. Tout d'abord, certaines dimensions de l'après-fordisme favorisent la création et le développement de petites et moyennes entreprises (PME) (Clavel et Kleniewski, 1990, p. 226-227). L'engouement à l'endroit des biens de consommation de masse connaît un plafonnement qui facilite l'entrée de nouveaux joueurs sur la scène économique, surtout des firmes spécialisées dans la production de biens et de services visant des créneaux précis. Dans la même veine, les petites entreprises qui possèdent une connaissance approfondie de leur collectivité sont avantagées par rapport aux grandes firmes nationales et internationales dans la mise en place de biens et services adaptés aux marchés locaux. Les PME profitent aussi de la tendance à la sous-traitance qui découle de la désarticulation verticale des entreprises de l'après-fordisme. La présence dans certaines régions de riches réseaux d'échange entre firmes favorise la création de PME. Les conditions sont particulièrement propices à cette création lorsqu'un modèle de spécialisation flexible, caractérisé par une intense coopération entre entreprises appartenant à un même secteur économique et un fort esprit d'entreprise, est en place (Best, 1990 ; Scott, 1988 ; 1992 ; Scott et Paul, 1990). On peut alors facilement comprendre l'importance accordée à l'entrepreneuriat au sein des stratégies de DÉC. Par exemple, deux des plus grandes organisations de ce type au Canada, le Regroupement pour la relance économique et sociale de Montréal (RÉSO) et la Community Opportunities Development Association (CODA) de Cambridge en Ontario, se spécialisent dans la création de petites entreprises (Fontan, 1993 ; Lewis, 1994).

L'abandon par les gouvernements de leurs responsabilités dans le recyclage de la main-d'œuvre ouvre un autre champ d'intervention pour les organisations qui font du DÉC. À l'époque fordiste, lorsque l'économie fonctionnait à plein régime et que les revenus fiscaux étaient en hausse constante, les gouvernements n'hésitaient pas à mettre sur pied des programmes de redistribution des revenus favorables aux sans-emploi. Ceux-ci étaient alors concentrés dans les régions défavorisées ou victimes de récessions passagères. La

situation s'est sérieusement dégradée avec l'après-fordisme. De récession en récession, le taux de chômage a grimpé et la situation fiscale est devenue de plus en plus précaire. Les ratés de l'économie, la mondialisation et une résistance accrue aux hausses de taxes se soldent par une stagnation ou une baisse des revenus de l'État (Geddes, 1988 ; Harvey, 1987 ; Painter, 1991). Les sans-emploi deviennent alors une cible de prédilection lors des compressions budgétaires. Afin de réduire les coûts de l'assurance-chômage et de l'aide sociale, les gouvernements se tournent vers le recyclage de la main-d'œuvre et l'entrepreneuriat (Albrechts et Swyngedouw, 1989 ; Goodwin *et al.*, 1993 ; Lockhart, 1994 ; Moulaert *et al.*, 1988 ; Moulaert et Swyngedouw, 1989).

Cependant, les gouvernements hésitent souvent à s'engager à long terme dans de tels programmes de recyclage et à allouer suffisamment de fonds pour assurer leur fonctionnement. Ils tentent ainsi de minimiser la bureaucratie et de décliner toute responsabilité dans l'échec de programmes dont les résultats sont incertains. Pour ces raisons, la responsabilité de la mise en place de tels programmes est laissée à des organisations qui visent le DÉC. C'est là une importante source d'économies pour les gouvernements qui, plutôt que d'embaucher du personnel spécialisé dans la réinsertion au travail des sans-emploi, peuvent s'en remettre à des organisations composées de bénévoles ou d'employés généralement mal payés. De plus, les organisations qui visent le DÉC ont la capacité d'adapter les programmes de réinsertion aux situations locales. Un grand nombre d'organisations visant le DÉC offrent de tels programmes, presque toujours avec le soutien financier de l'État. Actuellement, presque toutes les grandes organisations canadiennes qui visent le DÉC sont subventionnées (APEC et Bryant, 1993). Cette dépendance financière a une profonde influence sur leur orientation, concentrant leurs efforts sur la réinsertion au travail et l'entrepreneuriat plutôt que sur d'autres objectifs (Fontan, 1993 ; Shragge, 1993).

Avec le déclin de l'État-providence, l'idéologie de l'autosuffisance a pris une place prépondérante. Selon cette idéologie, individus et collectivités doivent compter avant tout sur leurs talents, leur travail et leur créativité pour assurer leur survie. Bien qu'activement propagée par la droite, l'idéologie de l'autosuffisance n'est pas en contradiction avec le DÉC. Elle est, en effet, compatible avec les

différentes formes de réinsertion proposées par les organisations qui visent le DÉC. Cette idéologie peut, par surcroît, favoriser une mobilisation des partenaires locaux, qui sont essentiels à la relance économique d'une municipalité ou d'une région.

La diminution de la capacité et de la volonté d'intervenir de l'État, qui est associée à l'après-fordisme, a eu une profonde influence sur les mouvements sociaux. Alors que dans les années 60 et 70, ils parvenaient souvent à influencer les gouvernements et ainsi assurer que l'État redistribue le surplus social d'une façon qui soit favorable aux groupes sociaux qu'ils représentaient, les mouvements sociaux sont à présent aux prises avec des gouvernements beaucoup plus hésitants à délier les cordons de la bourse. Cette nouvelle réalité s'est traduite à la fois par une démobilisation des mouvements sociaux et une recherche de nouvelles stratégies (Pickvance, 1985). C'est souvent dans des organisations visant le DÉC que se retrouvent aujourd'hui les anciens militants des mouvements sociaux. Cette transition est facile à comprendre car, tout comme les mouvements sociaux d'il y a 20 ou 30 ans, les organisations visant le DÉC sont motivées par un souci de justice sociale (Douglas, 1994 ; Hannis, 1988). Alors qu'il devient de plus en plus évident que les changements que subissent les politiques sociales nous éloignent de cet objectif, il va de soi que ces militants cherchent ailleurs de nouveaux moyens de favoriser la justice sociale. De fait, le DÉC peut être perçu comme une tentative de créer une aire de démocratie et de partage à l'échelle d'une organisation, d'une entreprise ou d'une collectivité (Doucet et Favreau, 1991 ; Shragge, 1993).

Les taux élevés de chômage de l'après-fordisme font en sorte qu'il y a abondance de ressources humaines disponibles pour lancer des projets de DÉC. Ces niveaux de chômage, ainsi que les coupures dans les mesures sociales, expliquent le présent intérêt pour le DÉC. Le DÉC semble à présent être l'une des rares bouées de sauvetage à la portée des individus et collectivités marginalisés par les tendances économiques et politiques actuelles.

Enfin, certains groupes marginalisés économiquement choisissent un mode de vie conforme au DÉC. Ne pouvant aspirer à un emploi stable (ou même à un emploi) ou aux niveaux de consommation courants, certaines personnes adhèrent alors à des valeurs nouvelles

qui mettent l'accent sur la solidarité avec d'autres personnes ayant les mêmes conditions de vie et sur la consommation de biens produits de façon artisanale. Le partage de telles valeurs peut favoriser l'émergence de systèmes de troc et d'entraide. Qui plus est, ces personnes vont alors dépenser une large part du peu d'argent à leur disposition dans de petites entreprises offrant biens et services adaptés à leurs valeurs. On peut penser ici aux épiceries se spécialisant dans les aliments naturels, aux magasins offrant des produits de seconde main, aux médecines douces...

Les points soulevés dans cette section associent l'après-fordisme à un intérêt grandissant à l'endroit du DÉC. On est alors en droit de se demander pourquoi, malgré ces conditions favorables, le DÉC demeure toujours un phénomène économique marginal. La prochaine section tente d'élucider cette question.

L'APRÈS-FORDISME EN TANT QU'OBSTACLE AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE COMMUNAUTAIRE

L'échec de certains projets de DÉC est souvent dû au fait que l'intérêt à l'endroit de cette forme de développement est plus élevé lorsque les conditions économiques sont très difficiles. Dans bien des cas, ces projets sont nés dans des régions qui furent laissées pour compte lors de l'industrialisation fordiste et qui sont aujourd'hui ignorées par les secteurs économiques qui profitent des tendances après-fordistes, ou encore de régions prospères lors de l'époque fordiste qui se trouvent à présent incapables de s'adapter aux conditions après-fordistes. Le défi consiste alors à relancer une économie en déclin malgré la faiblesse de sa demande solvable. Les projets de revitalisation économique des quartiers centraux ayant subi une désindustrialisation presque complète et les villes qui ont perdu leur industrie maîtresse échouent souvent. En effet, des études révèlent que le succès des projets de DÉC est grandement compromis lorsqu'ils sont confrontés à une extrême pauvreté (APEC et Bryant, 1993 ; Ninacs, 1993). Non seulement la pauvreté compromet-elle la survie d'entreprises qui nécessitent une demande solvable mais, dans une économie stagnante, à moins qu'elles ne parviennent à stimuler l'effet multiplicateur local en substituant des produits locaux à des importations, les nouvelles entreprises vont

tout simplement envahir un marché local déjà desservi et ainsi créer peu d'emplois.

L'échec fréquent des stratégies de développement économique (de type DÉC ou autre) tient aussi à la croyance qui veut que n'importe quelle région puisse profiter des retombées positives de la spécialisation flexible. En réalité, des études portant sur les régions où la spécialisation flexible prend racine indiquent que ces régions sont caractérisées par une culture qui fait la promotion de l'entrepreneuriat, de l'innovation et de la coopération. Ces études soulignent aussi l'importance de l'accès au capital de risque et du rôle des universités se spécialisant dans la haute technologie (Ganne, 1991 ; Le Galès, 1991 ; Maillat, 1992 ; Moulaert et Demazière, 1994 ; Perrin, 1992). On peut donc en déduire que ces conditions ne peuvent pas être facilement reproduites, ce qui remet en question le bien-fondé de stratégies tentant d'introduire le modèle de spécialisation flexible en l'absence de ces facteurs. Ces considérations mettent en lumière les conséquences néfastes aux plans local et régional de la faible performance économique de l'après-fordisme et des retombées spatiales de la polarisation économique et sociale associée à ce régime d'accumulation. En effet, l'instabilité de l'économie après-fordiste fait en sorte que seule une minorité de localités et de régions demeurent ou deviennent prospères. Les autres doivent se contenter des faibles taux de croissance (ou du déclin économique) qui caractérisent l'après-fordisme.

Un autre ordre d'obstacles au DÉC résulte de l'implication de l'État dans ce type de développement. Cette implication mine l'autonomie des organisations visant le DÉC et les rend vulnérables aux compressions des budgets gouvernementaux. Cette vulnérabilité est vivement ressentie par les organisations canadiennes de DÉC qui reçoivent une aide financière de l'État car, dans tous les cas, cette contribution prend la forme de subventions et de contrats de courte durée. Il est peu probable, compte tenu du contexte fiscal actuel et du fait que les organismes gouvernementaux perçoivent le DÉC comme une formule encore au stade expérimental, que ce financement se fasse sur une base plus permanente dans un avenir rapproché. Les changements de gouvernement et de priorités peuvent avoir un effet dévastateur sur les organisations visant le DÉC qui dépendent du financement de l'État. Par exemple, le

gouvernement conservateur de l'Ontario a détourné les ressources allouées aux efforts de réinsertion de type DÉC au profit de ses programmes de travail obligatoire pour les assistés sociaux. Cette dépendance financière peut être source de dilemmes moraux. Ainsi, plusieurs organisations ontariennes de DÉC doivent décider si elles prendront part à ces programmes de travail obligatoire afin de conserver leurs sources de financement. Certaines organisations visant le DÉC ont réussi à préserver leur autonomie financière, mais il s'agit presque exclusivement de très petites organisations.

L'idéologie des collectivités faisant l'objet de projets de DÉC peut aussi faire obstacle à leur succès. Afin que cette forme de développement puisse réussir dans une localité ou une région, il est essentiel qu'une part de ses résidents délaisse les valeurs véhiculées par la publicité diffusée par les grands médias afin de consommer des biens et des services produits localement. L'après-fordisme a deux traits saillants : la remise en question de la consommation de masse du fait de l'importance accrue des biens et services spécialisés et la réduction de la taille de la classe moyenne. Mais les aspirations consommatrices héritées de la période fordiste sont tenaces ; elles survivent, bien qu'il devienne de plus en plus difficile de les réaliser. On peut attribuer cette persistance au raffinement des appareils idéologiques (l'industrie publicitaire et, plus généralement, les médias) (Baudrillard, 1994 ; Poster, 1988). Ce clivage entre les aspirations à la consommation et les possibilités offertes par une économie chancelante explique la désillusion qui s'exprime dans les sondages d'opinion et le comportement électoral. Dans un tel climat, seule une minorité va se tourner vers une idéologie communautaire encourageant l'autosuffisance et des formes nouvelles de consommation.

Le DÉC est confronté à un dernier type de difficulté : les problèmes auxquels font face les entreprises de DÉC lorsqu'elles concurrencent les firmes du secteur privé. En effet, la prise de décision démocratique qu'elles préconisent, qui rassemble souvent plusieurs segments d'une localité ou d'une région, ainsi que leur petite taille, fait en sorte qu'elles sont moins flexibles et moins aptes à engendrer des économies d'échelle que les grandes firmes privées. Il est donc difficile pour les entreprises de DÉC de résister aux assauts des grandes firmes lorsque celles-ci convoitent leurs marchés. Dans le

contexte après-fordiste, ces marchés sont susceptibles d'être menacés aussi bien par des firmes privées visant des créneaux en émergence que par de grandes entreprises branchées sur l'économie mondiale et se trouvant ainsi en position de force pour profiter de vastes économies d'échelle leur permettant de réduire le prix de vente de leurs produits. Par exemple, il est difficile pour une coopérative de consommateurs de concurrencer les prix et la diversité des produits offerts par Walmart. Confrontées à une telle situation, certaines entreprises de DÉC mettent en péril leurs idéaux communautaires et démocratiques en empruntant à l'entreprise privée sa forme hiérarchique de prise de décision et ses valeurs compétitives (Melnik, 1985 ; McLeod, 1986 ; Taub, 1988). Il appert donc que le DÉC peut se prêter à des efforts de relance (bien que non sans difficulté) dans des localités et des régions qui ont connu de sérieuses pertes d'emplois dues aux fermetures d'entreprises privées, ainsi qu'à la mise en place de services de nature sociale, mais qu'il peut difficilement soutenir une concurrence directe avec l'entreprise privée. Le DÉC est aussi désavantagé dans l'accès aux sources de capitaux. Il est donc difficile pour les entreprises de DÉC de se procurer l'équipement coûteux adapté aux exigences de production dans le contexte après-fordiste où les marchés sont à la fois segmentés et changeants. Ceci explique la tendance qu'elles ont à se réfugier dans l'artisanat et autres types de production à faible taux de productivité.

LA CONTRIBUTION POSSIBLE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE COMMUNAUTAIRE À UN NOUVEAU RÉGIME DE PRODUCTION

Compte tenu de l'absence de solutions nationales et internationales aux déséquilibres économiques et sociaux provoqués par l'après-fordisme, je vais à présent examiner la possibilité que le DÉC puisse contribuer à un rééquilibrage aux niveaux local et régional. Si ceci devait se produire, on assisterait à l'émergence d'une certaine régulation au sein de la dérégulation après-fordiste. Selon les ouvrages appartenant à la théorie de la régulation, quatre éléments fondamentaux définissent ce qu'est un régime d'accumulation : 1) un équilibre entre la production et la consommation, résultant de l'intervention étatique (l'État-providence et les politiques macro-

économiques keynésiennes) ainsi que des rapports de force au sein des lieux de travail ; 2) les structures institutionnelles nécessaires au maintien de cet équilibre ; 3) une organisation des processus de production qui définit les conditions de travail et le niveau de participation des travailleurs à la prise de décision ; 4) l'impact du contexte culturel sur les relations de travail ainsi que sur les choix liés à la production, la consommation et la vie politique (Boyer, 1992 ; Jessop, 1994). Nous allons maintenant voir si les caractéristiques du DÉC sont compatibles avec ces éléments, et analyser la place d'un éventuel régime d'accumulation résultant de cette forme de développement en regard du fordisme et de l'après-fordisme.

Un des principaux objectifs du DÉC est de réintroduire les groupes économiquement marginalisés dans le processus de production pour ainsi leur permettre d'accroître leur niveau de consommation. Ce qui distingue cette forme d'intégration économique des programmes de redistribution des revenus (qui sont presque partout menacés), c'est qu'elle est fondée sur les revenus engendrés par la production de biens et de services. Lorsqu'une stratégie de DÉC atteint ses objectifs, elle provoque une croissance simultanée de la production et de la consommation et peut ainsi jouer un rôle de régulation à une échelle locale. Une telle régulation pourrait nécessiter des échanges monétaires, mais elle pourrait également tabler sur des systèmes de troc et des réseaux d'entraide.

Il arrive que des entreprises de DÉC qui œuvrent dans le domaine manufacturier ou celui de l'extraction des ressources exportent leurs produits au-delà d'une localité ou d'une région, mais le DÉC cible le plus souvent la demande et les besoins locaux. Les projets de DÉC qui, nous l'avons vu, ont peu accès aux capitaux, paient de bas salaires. En revanche, leurs produits sont disponibles à un modeste coût, ce qui permet aux travailleurs de se procurer les produits qu'ils fabriquent ou les services qu'ils offrent, ou ceux d'autres entreprises de DÉC. Cette possibilité n'est pas sans rappeler le trait dominant du régime d'accumulation fordiste, c'est-à-dire la possibilité pour les salariés des entreprises manufacturières de se procurer les produits de masse qu'elles fabriquent. Le manque de capitaux et la concentration vers les marchés locaux expliquent la place disproportionnée qu'occupent les entreprises de DÉC dans le secteur des arts, de

l'artisanat, de la vente de biens de seconde main, du recyclage et de l'entretien de biens durables et des équipements de production, etc.

Une régulation locale émergeant du rôle accru du DÉC serait profondément différente de celle qu'on attribue présentement à la spécialisation flexible. Alors que le principal impact économique du DÉC est une augmentation de l'effet multiplicateur local, amplifiant les répercussions de tout apport financier sur l'économie d'une collectivité, la spécialisation flexible constitue essentiellement un moyen d'augmenter les exportations à l'extérieur d'une localité et, partant, d'accroître les entrées de fonds. Les effets multiplicateurs locaux engendrés par la spécialisation flexible résultent de la soustraction plutôt que de tentatives de pourvoir à la consommation locale. L'activité économique résultant du DÉC se distingue également par l'adoption de formes d'administration démocratiques.

Chaque forme de régulation requiert sa propre structure organisationnelle. Dans le cas du fordisme, cette structure servait à établir un équilibre entre les sphères de production et de consommation, alors que dans le cas de la spécialisation flexible, elle encourage le tissage de liens entre entreprises à l'échelle régionale, ainsi que des efforts conjoints de mise en marché. Une régulation locale fondée sur le DÉC devrait donc mettre en place sa propre structure organisationnelle. Les organisations de DÉC vouées à la stimulation d'entreprises, au recyclage des travailleurs et à l'entraide seraient la pièce maîtresse de cette structure. Les gouvernements (municipaux et autres) qui adoptent des politiques sympathiques au DÉC pourraient aussi participer à cette structure.

Comme on l'a vu, l'existence d'un environnement culturel favorable au type de produits et de consommation associé à cette forme de développement est une condition au succès des projets de DÉC. Cette culture reflète un fort attachement à la collectivité et une volonté de survie dans un climat d'adversité économique. De façon plus concrète, ce sont les liens sociaux (famille, amis, voisinage), le domicile et le cadre bâti ou naturel qui font l'objet de l'attachement local des individus. La recherche de solutions de rechange par un nombre croissant de personnes marginalisées par la précarité après-fordiste en a conduit certains au DÉC. Par surcroît, les organisations de DÉC, comme toute organisation, génèrent leur propre idéologie

qui contribue elle-même à accroître l'attachement à la collectivité locale.

Parmi les avantages d'une régulation locale reliée au DÉC, on retrouverait la mise en place de services destinés à répondre à des besoins qui auraient autrement été laissés pour compte, une démocratisation de l'économie locale, et la survie de collectivités victimes des tendances après-fordistes. Le succès et la généralisation de cette forme de régulation locale auraient de plus des répercussions macro-économiques. Une expansion du DÉC créerait deux économies parallèles : une économie qui fonctionnerait au niveau mondial, et qui jouirait de vastes économies d'échelle, ciblant aussi bien la distribution de masse que les marchés spécialisés, et une économie avant tout locale, à faible productivité, qui adopterait un modèle de prise de décision démocratique et qui serait surtout dirigée vers les besoins et les marchés locaux. Sur la scène locale, cette dualité pourrait donner naissance à une économie hybride résultant de la combinaison de circuits internationaux (dont l'expression locale peut prendre la forme de districts industriels où prédomine la spécialisation flexible) et de circuits locaux où le DÉC pourrait jouer un rôle de premier plan.

On est en droit de se demander s'il est réaliste d'envisager la possibilité que le DÉC puisse éventuellement contribuer à la mise en place d'un nouveau régime d'accumulation apte à nous sortir de l'instabilité après-fordiste. D'abord, la différence d'échelle entre la régulation qui pourrait émaner du DÉC et celle qui était associée au fordisme est énorme. La régulation de type DÉC se produirait à une échelle minuscule par rapport au fordisme qui s'est déployé à un niveau international (bien que l'échelle spatiale du DÉC se rapproche de celle des districts industriels à spécialisation flexible). La régulation produite par le DÉC serait par définition hautement fragmentée, voyant le jour exclusivement dans les collectivités confrontées à une situation économique difficile, mais qui ont les ressources en leadership essentielles à la création de projets de DÉC. Les collectivités et groupes sociaux prospères sont, de toute évidence, peu enclins à s'intéresser à ce type de projets. Par ailleurs, plusieurs collectivités en déclin négligent de créer des entreprises de DÉC car elles manquent de joueurs qui ont la détermination et les compétences nécessaires. Qui plus est, du fait de sa petite échelle, la

régulation qui émanerait du DÉC n'aurait qu'un effet négligeable sur le déséquilibre macro-économique résultant du démantèlement des systèmes fordistes de régulation. Il est impossible que le DÉC puisse stimuler la consommation à un niveau tel qu'elle en viendrait à égaler la hausse de productivité provoquée par les innovations techniques et organisationnelles après-fordistes et la mondialisation de l'économie.

Toute régulation découlant d'un usage accru du DÉC ferait évidemment face au cortège d'obstacles que nous venons de mentionner. Deux facteurs additionnels seraient aussi susceptibles de nuire à cette forme de régulation. En premier lieu, la difficulté d'avoir accès au capital explique les problèmes auxquels sont confrontées les entreprises de DÉC lorsqu'elles tentent de se lancer dans l'exportation ou de répondre à certains besoins locaux, tels l'habitation et les services de santé requérant des équipements de haute technologie et souffrant de la compression des dépenses gouvernementales. Le DÉC est donc peu propice à la réintégration d'une collectivité aux circuits économiques nationaux et internationaux et à la mise en place d'équipements et de services locaux qui sont en demande, mais dont les coûts sont élevés. En second lieu, il est souvent difficile pour les organisations de DÉC d'assurer l'engagement à long terme des personnes qu'elles regroupent. Ces organisations font grand usage de bénévoles, dont l'intérêt à la cause doit faire l'objet de fréquents efforts de réanimation. Par contre, la régulation fordiste était fondée sur une structure institutionnelle jouissant de pouvoirs légaux, les programmes gouvernementaux et les conventions collectives, par exemple. Qui plus est, les institutions qui maintenaient le fordisme en place (entreprises privées et organismes gouvernementaux) avaient en main de vastes ressources financières leur permettant d'orienter les comportements aussi bien dans la sphère de la production que dans celle de la consommation. Ainsi, l'existence d'une structure institutionnelle forte serait indispensable à la mise en place d'un régime d'accumulation local découlant d'un engouement pour le DÉC. Cette structure permettrait de lancer des entreprises de type DÉC et de s'assurer qu'elles adoptent et maintiennent des formes d'administration démocratiques, qui seraient un des fondements de ce régime.

En somme, bien qu'il soit improbable qu'un régime d'accumulation résultant du DÉC puisse avoir une forte influence sur la scène nationale et internationale, celui-ci pourrait tout de même contribuer à la revitalisation et à la démocratisation d'une économie locale, et à la réinsertion des sans-emploi dans la sphère de la production et, par conséquent, de la consommation.

BIBLIOGRAPHIE

- ALBRECHTS, L. et E. SWYNGEDOUW (1989), « The Challenges for Regional Policy under a Regime of Flexible Accumulation », in L. Albrechts *et al.* (sous la direction de), *Regional Policy at the Crossroads*, Londres, Jessica Kingsley, pp. 67-89.
- APEC et C.R. BRYANT (1993), *Conditions for Successful Economic and Social Development : a Comparative Study in the Atlantic Provinces and Eastern Ontario*, Halifax, NS, Atlantic Provinces Economic Council.
- BAUDRILLARD, J. (1994), *Simulacra and Simulation*, Ann Arbor, MI, University of Michigan Press.
- BÉLANGER, P.-R. et B. LÉVESQUE (1991), « La théorie de la régulation, du rapport salarial au rapport de consommation. Un point de vue sociologique », *Cahiers de recherche sociologique* 17, pp. 17-51.
- BEST, M.H. (1990), *The New Competition : Institutions of Industrial Restructuring*, Cambridge, Polity Press.
- BOYER, R. (1992), « Les alternatives au fordisme : des années 80 au XXI^e siècle », in G. Benko et A. Lipietz (sous la direction de), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, pp. 189-225.
- BOYER, R. et J.-P. DURANT (1993), *L'après-fordisme*, Paris, Syros.
- BOYER, R. et J. MISTRAL (1983), *Accumulation, inflation, crises*, Paris, Presses universitaires de France.

- CLAVEL, P. et N. KLENIEWSKI (1990), « Space for Progressive Local Policy : Examples from the United States and the United Kingdom », in J. R. Logan et T. Swanstrom (sous la direction de), *Beyond the City Limits : Urban Policy and Economic Restructuring in Comparative Perspective*, Philadelphia, PA, Temple University Press, pp. 199-234.
- COURTLET, C. et B. PECQUEUR (1992), « Les systèmes industrialisés localisés en France : un nouveau modèle de développement », in G. Benko et A. Lipietz (sous la direction de), *Les régions qui gagnent, districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie*, Paris, Presses universitaires de France, pp. 81-102.
- DALY, E. D. et J. B. COBB (1994), *For the Common Good : Redirecting the Economy Toward Community, the Environment and a Sustainable Future*, Boston, MA, Beacon Press.
- DOUCET, L. et L. FAVREAU (1991), « L'organisation communautaire de 1960 à aujourd'hui », in L. Doucet et L. Favreau (sous la direction de), *Théories et pratiques en organisation communautaire*, Sillery, Québec, Presses de l'Université du Québec, pp. 35-59.
- DOUGLAS, D.J.A. (1994), « Community Economic Development in Canada : Issues, Scope, Definitions and Directions », in D.J. A. Douglas (sous la direction de), *Community Economic Development in Canada*, vol. 1, Toronto, McGraw-Hill Ryerson, pp. 1-64.
- FILION, P. (1996), « L'enracinement de l'après-fordisme au Canada : retombées régionales et perspectives d'avenir », *Cahiers de Géographie du Québec*, vol. 40, n° 111, pp. 313-340.
- FILION, P. (1998), « Potential and Limitations of Community Economic Development : Individual Initiative and Collective Action in a Post-Fordist Context », *Environment and Planning A*.
- FONTAN, J.-M. (1993), « Pointe Saint-Charles : Building a Community Voice », dans *Community Economic Development : in Search of Empowerment and Alternatives*, Montréal, Black Rose Books, pp. 76-92.
- GANNE, B. (1991), « Les approches du local et des systèmes industriels locaux : esquisse de bilan critique du cas français », *Sociologie du travail*, vol. 4, pp. 545-576.

- GEDDES, M. (1988), « The Capitalist State and the Local Economy : "Restructuring for Labour" and Beyond », *Capital and Class*, vol. 35, pp. 85-120.
- GLYN, A., A. HUGHES, A. LIPIETZ et A. SINGH (1990), « The Rise and Fall of the Golden Age », in S. Marglin et J. B. Schors (sous la direction de), *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, pp. 39-125.
- GOODWIN, M., S. DUNCAN et S. HALFORD (1993), « Regulation Theory, the Local State, and the Transition of Urban Politics », *Environment and Planning D : Society and Space*, vol. 11, pp. 67-88.
- HANNIS, D. (1988), « Enhancing Community », in *First Reading*, Edmonton, Edmonton Social Planning Council, pp. 2-3.
- HARVEY, D. (1987), « Flexible Accumulation through Urbanization : Reflections on "Post-Modernism" in the American City », *Antipode*, vol. 19, pp. 260-286.
- HENDERSON, H. (1991), *Paradigms in Progress : Life Beyond Economics*, Indianapolis, IN, Knowledge Systems Inc.
- HIRST, P. et J. ZEITLIN (1992), « Flexible Specialization versus Post-Fordism », dans M. Storper et A. J. Scott (sous la direction de), *Pathways to Industrial and Regional Development*, Londres, Routledge, pp. 70-115.
- JESSOP, B. (1994), « Post-Fordism and the State », in A. Amin (sous la direction de), *Post-Fordism : A Reader*, Oxford, Blackwell, pp. 252-279.
- KORTEN, D. (1987), « Third Generation NGO Strategies. A Key to People-centred Development », *World Development*, vol. 15, pp. 145-159.
- LE GALÈS, P. (1991), « Les facteurs sociaux d'une politique de développement local : l'exemple de Coventry », *Sociologie du travail*, vol. 4, pp. 503-527.
- LEWIS, M. (1994), *Community Economic Development : Lessons from the Trenches, Directions for the Future*, communication donnée à la conférence du International Institute for Sustainable Employment and Sustainable Development, Winnipeg, 23-25 juin.

- LIPIETZ, A. (1985), *Mirages et miracles : problèmes de l'industrialisation dans le Tiers Monde*, Paris, La Découverte.
- LIPIETZ, A. (1986), « Behind the Crisis : the Exhaustion of a Regime of Accumulation – a “ Regulation School ” Perspective on Some French Empirical Works », *Review of Radical Political Economics*, vol. 18, n°s 1-2, pp. 13-32.
- LIPIETZ, A. (1989), *Choisir l'audace : une alternative pour le 21^e siècle*, Paris, La Découverte.
- LOCKHART, R.A. (1994), « The Federal “ Strategic Initiatives ” Pilots : a Preliminary Assessment », *Making Waves*, vol. 5, n° 4, pp. 17-20.
- MAILLAT, D. (1992), « Milieux et dynamique territoriale de l'innovation », *La revue canadienne de science régionale*, vol. 15, pp. 199-218.
- MCLEOD, G. (1986), *New Age Business : Community Corporations that Work*, Ottawa, Canadian Council on Social Development.
- MELNYK, G. (1985), *The Search for Community : From Utopia to a Co-operative Society*, Montréal, Black Rose Books.
- MOULAERT, F. et C. DEMAZIÈRE (1994), *Local Development in Western Europe : a Survey*, communication donnée à la conférence Cities, Enterprise and Society at the Eve of the 21st Century, Lille, France.
- MOULAERT, F. et E.A. SWINGEDOUW (1989), « A Regulation Approach to the Geography of Flexible Production Systems », *Environment and Planning D : Society and Space*, vol. 7, pp. 327-345.
- MOULAERT, F., E. SWINGEDOUW et P. WILSON (1988), « Spatial Responses to Fordist and Post-Fordist Accumulation and Regulation », *Papers of the Regional Science Association*, vol. 64, pp. 11-23.
- NINACS, B. (1993), « Synthesizing the Research Results : Where is the Common Ground », *Making Waves*, vol. 4, n° 4, pp. 18-20.
- PAINTER, J. (1991), « Regulation Theory and Local Government », *Local Government Studies*, vol. 17, n° 6, pp. 23-44.

- PERRIN, J.-C. (1992), « Pour une révision de la science régionale : l'approche par les milieux », *Revue canadienne de science régionale*, vol. 15, pp. 155-197.
- PICKVANCE, C. (1985), « The Rise and Fall of Urban Movements and the Role of Comparative Analysis », *Environment and Planning D : Society and Space*, vol. 3, pp. 31-53.
- POSTER, M. (sous la direction de) (1988), *Jean Baudrillard : Selected Writings*, Cambridge, Polity Press.
- RIFKIN, J. (1995), *The End of Work : the Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*, New York, Putman.
- SCOTT, A.J. (1988), « Flexible Production Systems and Regional Development : the Rise of New Industrial Spaces in North America and Western Europe », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 12, pp. 171-186.
- SCOTT, A.J. (1992), « L'économie métropolitaine : organisation industrielle et croissance urbaine », in G. Benko et A. Lipietz (sous la direction de), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie*, Paris, Presses universitaires de France, pp. 103-120.
- SCOTT, A.J. et A.S. PAUL (1990), « Collective Order and Economic Coordination in Industrial Agglomerations : the Technopoles of Southern California », *Environment and Planning C : Government and Policy*, vol. 8, pp. 179-193.
- SHRAGGE, E. (1993), « The Politics of Community Economic Development », in *Community Economic Development : in Search of Empowerment and Alternatives*, Montréal, Black Rose Books, pp. 1-7.
- TAUB, R. (1988), *Community Capitalism*, Boston, MA, Harvard University Press.
- WILSON, P.A. (1996), « Le développement communautaire aux États-Unis et en Amérique Latine », in *Du local au global : les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique*, Paris, L'Harmattan, pp. 259-271.

COMMUNAUTÉS, DÉVELOPPEMENT LOCAL ET ÉCONOMIE SOLIDAIRE : L'EXPÉRIENCE ASSOCIATIVE DANS LES PAYS DU SUD

Louis FAVREAU
Chaire de recherche
en développement communautaire
Université du Québec à Hull¹

Le mouvement associatif joue un rôle de plus en plus important à l'intersection du « local » et du « global ». Peu à peu, les notions de partenariat et de coopération conflictuelle, de revitalisation économique et sociale (Vidal, 1992), de développement économique communautaire (Favreau et Lévesque, 1996), d'économie solidaire (Laville, 1994), de nouvelle économie sociale (Defourny, Favreau et Laville, 1998 ; Rifkin, 1995) et d'« emerging nonprofit sector » (Salamon et Anheier, 1994) s'imposent transversalement au Nord comme au Sud en accréditant des pratiques trop longtemps sous-estimées, voire méprisées.

ÉCONOMIE SOLIDAIRE ET DÉVELOPPEMENT LOCAL DANS UNE PERSPECTIVE INTERNATIONALE (NORD-SUD) : UNE HYPOTHÈSE

La mondialisation présente, celle des grandes organisations économiques issues de l'accord de Bretton-Wood de 1944 (Banque mondiale, FMI, OCDE et plus récemment l'OMC) qui préconisent et encouragent systématiquement la régulation quasi exclusive par le marché, est-elle la seule possible ? Notre réponse est qu'il existe des contre-tendances : 1) en premier lieu, la montée d'une société civile mondiale et la multiplication des ONG ; 2) des courants politiques nouveaux valorisant le partage du travail, le développement d'une économie solidaire et de nouvelles formes de coopération internationale ; 3) des exigences de démocratisation mises de l'avant par des mouvements sociaux (engagement des usagers dans les services collectifs, contrôle des populations locales

sur leur territoire, mobilisation pour la protection de l'environnement, etc.) et finalement 4) l'exploration de nouveaux chantiers et de nouvelles stratégies dans la mouvance de l'économie solidaire et du développement local.

Voilà ce qui constitue les assises, encore fragiles mais bien réelles, d'« alternatives » à la régulation par le seul marché. Dans cette foulée, de plus en plus de travaux internationaux (Groupe de Lisbonne, 1995) mettent en relief que la face cachée de la mondialisation, sa contrepartie en quelque sorte, c'est *la remontée du local*, c'est-à-dire de solidarités territoriales, d'entreprises, de services de proximité et d'agences de développement local comme dispositifs de revitalisation de communautés, lesquelles peuvent être porteuses d'une nouvelle universalité. Car il faut bien de petites communautés pour affronter la grande, même si on peut craindre que, dans certaines conditions, ce « local » se transforme en repli identitaire².

Dans cette perspective, nous avançons comme hypothèse centrale que, par le développement local et l'économie solidaire, le mouvement associatif est présentement en voie de générer des solutions inédites en occupant un *espace intermédiaire* à l'intersection de la relation entre l'État et la société civile, et de la relation entre l'« économique » et le « social ». Cela se fait aujourd'hui à une échelle à laquelle cette nébuleuse ne pouvait auparavant prétendre agir.

L'ASSOCIATIF AU SUD : L'EXPÉRIENCE LATINO-AMÉRICAINE

CARACTÉRISTIQUES ÉCONOMIQUES ET POLITIQUES DE L'ASSOCIATIF AU SUD

D'abord, sur le terrain économique, plusieurs études, dont la plus récente de Salamon et Anheier (1996), démontrent bien la force montante de l'associatif au Nord comme au Sud : près de 12 millions d'emplois (dans 7 des 12 pays où leur étude a cours), près de 5 % du PIB, une présence hégémonique (à 75 %) dans quatre secteurs névralgiques, soit l'éducation, la santé et les services

sociaux, la culture et les loisirs et 13 % des nouveaux emplois de la décennie 80. D'ailleurs, signalons au passage qu'à l'encontre de l'opinion courante sur leur manque de capacité propre, la même étude signale que les sources de revenus du « nonprofit sector » proviennent à 47 % de la vente de biens et de services que ces associations produisent, à 43 % d'un soutien des pouvoirs publics et à 10 % d'une aide du secteur privé.

Plus largement, il faut prendre acte de l'existence de près de 500 000 organisations non gouvernementales (ONG) dans le monde dont plus de 50 000 sont déjà constituées en réseau et reliées entre elles par Internet (le réseau de l'Association for Progressive Communication ou réseau APC), ce qui leur permet d'avoir à leur disposition des banques de données, les « infos » d'une agence de presse alternative et des forums thématiques de discussion.

Ensuite, sur le terrain politique, plusieurs travaux récents sur l'Amérique latine (Reilly, 1995) démontrent bien l'effet non anticipé d'une relance de nombreuses ONG par une visée stratégique de développement d'« entreprises à finalité sociale » (Defourny, 1994). En relation avec cette évolution, de véritables partenariats naissent entre ces ONG, des gouvernements locaux et des mouvements populaires. Les travaux de Jacob et Delville (1994) ou ceux d'Assogba (1997) pour l'Afrique paysanne et urbaine vont dans ce sens en constatant que les associations africaines abandonnent de plus en plus leurs « stratégies de la dérobade » au bénéfice de formes diverses de coopération avec des États et des ONG.

Il y a plus : les dirigeants des mouvements (coopératifs, de femmes, associatifs, etc.) travaillent de plus en plus au regroupement des communautés locales en fédérations, tentent d'opérer des jonctions à l'échelle nationale, font émerger des réseaux nationaux d'ONG et développent des mises en commun et des concertations avec des organismes de coopération internationale (OCI) des pays du Nord, lesquelles se répercutent de plus en plus jusqu'à l'ONU. C'est ainsi que l'influence internationale des ONG s'est fait particulièrement sentir depuis cinq ans autour des grandes conférences des Nations Unies. L'état actuel des forces et des mobilisations en cours ne peut donc être sous-estimé ni sur le plan politique, ni sur le plan économique.

LA DYNAMIQUE ASSOCIATIVE : L'EXPÉRIENCE DE L'AMÉRIQUE LATINE

Dans les sociétés du Sud, il n'y a pas si longtemps, parler de transformation sociale nous conduisait quasi-irréremédiablement à débattre de la révolution et des libertés bourgeoises mises en opposition avec les libertés dites réelles, comme le campait si distinctement la tradition léniniste longtemps dominante au sein des divers mouvements. Vieille combinaison d'usage : analyse dite scientifique prenant sa source dans le marxisme-léninisme et stratégie essentiellement militaire couplée à l'héroïsme moral. Aujourd'hui, à l'heure du socialisme introuvable, c'est plutôt la démocratie et l'économie solidaire qui sont devenues les thèmes de prédilection et, pour les mouvements sociaux, l'associatif en tête, des enjeux centraux.

En Amérique latine, face à l'ampleur du processus d'exclusion en cours, les mouvements sociaux ont vécu une période de mutation profonde : dans nombre de ces pays, les années 70 avaient vu la montée d'un solide mouvement urbain-populaire, ouvrier et paysan, les trois souvent unis autour d'un projet socialiste commun. La conjoncture des années 80 a plutôt provoqué une fragmentation de ces mouvements. Cependant, les années 90 ont introduit de nouveaux acteurs sociaux, notamment les femmes et les jeunes, nouveaux acteurs qui se sont employés à formuler des stratégies concrètes de survie, voire de développement.

Cette conjoncture des années 80-90 a mis en évidence les luttes sociales pour la démocratie, luttes qui ont favorisé l'essoufflement et le recul d'un certain nombre de régimes autoritaires et de dictatures militaires³. Elle a également fait apparaître un militantisme économique et le déploiement d'un important réseau d'initiatives d'économie solidaire. Si les années 70 avaient fourni un certain éclairage sur les inégalités Nord-Sud à partir de la théorie de la dépendance, les années 80-90 vont contribuer, pour leur part, à la relance de la démocratie et à sa réinterprétation. Dans cette perspective, les mouvements sociaux, et tout particulièrement le mouvement populaire des bidonvilles, paraissent pouvoir se renforcer et prendre l'initiative, soutenus en cela par des ONG et par des Églises devenues un peu malgré elles des forces d'opposition⁴.

Dans de nombreux pays d'Amérique latine, les mouvements associatifs locaux dans les bidonvilles tendent en effet à prendre le devant de la scène sociale et politique. Ils sont également de plus en plus actifs sur le terrain économique. D'où les notions d'*économie populaire* et d'*économie solidaire* liées à celle de *développement communautaire*. À titre d'illustration de cette nouvelle dynamique, citons la *Villa el Salvador* au Pérou, bidonville de 300 000 habitants en banlieue de Lima, aujourd'hui ville autogérée.

UNE EXPÉRIENCE PROBANTE : VILLA EL SALVADOR (VES)

Lima, la capitale, est passée d'un demi-million d'habitants dans les années 40 à sept millions dans les années 80. À elle seule, elle regroupe le tiers de la population du pays. Le développement de bidonvilles est vite devenu partie intégrante de cette migration massive. En outre, la société péruvienne s'est urbanisée sans s'industrialiser. L'économie informelle y est la forme dominante d'activité économique (à 70 %). De 1968 à 1976, le Pérou connaît un régime militaire progressiste. Ce gouvernement instaure une véritable réforme agraire, nationalise les mines, favorise certaines formes d'autogestion et le développement des coopératives. Il procède également à une réforme urbaine qui donnera à Villa el Salvador (VES) son élan initial.

À VES, les prises de terrain n'ont pas été qu'une simple occupation des lieux. Cette dernière participe d'un plan de cette communauté bâti avec l'État, ce qui a conduit à de nouvelles formes d'organisation sociale. L'unité de base dans l'aménagement du territoire de VES est le groupe résidentiel, lequel comprend 384 familles, soit entre 2 000 et 2 500 personnes. Les familles disposent de maisons regroupées autour d'un espace public réservé aux services qu'elles ont en commun : l'école maternelle, le centre de santé, le centre communautaire, le terrain de jeu. Cinq délégués sont élus annuellement dans chaque groupe résidentiel pour prendre en charge le logement, la santé, la condition des femmes (cuisines collectives, etc.), la jeunesse (sports, éducation et culture) et l'activité économique. Le développement des groupes résidentiels a commencé dès l'arrivée des premières familles. Avec l'aide d'ONG de développement, les nouveaux occupants ont obtenu de la muni-

cipalité de Lima le soutien nécessaire à la fourniture des services de base (eau potable, transport, électricité, etc.).

UN TRAIT DISTINCTIF DE VES : SON SCHÉMA D'AMÉNAGEMENT

VES innove surtout en brisant le modèle colonial classique des villes d'Amérique latine. VES participe d'une conception décentralisée du pouvoir puisque VES dispose de 120 espaces publics (et non d'un seul). Les 120 places publiques ont été conçues non comme prolongation du pouvoir de l'État, mais comme espaces démocratiques à la base de la société civile. Sur le plan social, VES possède donc l'avantage de disposer d'un schéma d'aménagement du territoire construit à partir du niveau microsocial. Depuis 1984, VES est détachée de la municipalité de Lima et a pu élire son propre maire. Cette nouvelle structure politique ne repose pas sur la loi de voisinage, mais sur celle de la république. L'organisation de la ville a alors été modifiée : le pouvoir est désormais partagé entre l'organisation communautaire de la population et la municipalité. Le pouvoir a été confié à une commission mixte à laquelle participent les élus municipaux et des délégués en provenance des groupes résidentiels formant la Communauté urbaine autogérée de Villa el Salvador.

Un premier essai de développement industriel

En 1988, la mairie de VES décide d'utiliser une partie des terrains pour promouvoir la petite industrie. Simultanément, la municipalité a obtenu que ce futur parc industriel devienne une propriété conjointe de l'État et de représentants de VES. Misant sur le regroupement de petites unités de production locales, le plan original prévoyait de rassembler les artisans et de favoriser la mise en commun de leur machinerie, de leurs achats et la mise en marché de leurs produits. Dix ans plus tard, malgré la crise, le parc industriel de VES regroupe 8 000 petites et micro-entreprises totalisant 30 000 emplois.

Le développement agroalimentaire et l'écologie du bidonville

Le plan de développement prévoyait aussi une zone d'élevage et d'agriculture. VES ne rejette pas ses égouts à la mer. Les eaux usées sont traitées grâce à un processus basé sur la sédimentation. Ces eaux usées arrosent un bois de 40 hectares et irriguent une zone d'agriculture et d'élevage qui s'étend actuellement sur 60 acres. Simultanément, la faim ayant fait son apparition au cours des années 80, de nouvelles associations ont alors émergé. VES compte plusieurs centaines de cuisines collectives (*comedores populares*) regroupant en moyenne 15 familles chacune. Mises sur pied au début des années 80, elles ont permis de traverser la crise en réduisant les coûts grâce aux achats en groupe et à la préparation en commun des repas. Outre ce fait, ces cuisines sont également d'excellents dispositifs de socialisation.

En guise de conclusion

VES fournit quelques points de repère sur l'organisation de communautés locales dans des pays du Sud :

1. par l'intermédiaire de ses 120 places publiques, VES illustre très bien ce que peut être un aménagement social de l'espace urbain à l'échelle d'une région entière et non plus seulement au niveau de micro-projets ;
2. VES fait la démonstration de la possibilité d'un processus autogestionnaire applicable à une ville de grande taille inscrit dans le cadre d'une municipalité qui dispose des attributs politiques modernes d'une municipalité ;
3. VES montre une avenue pour générer des formules efficaces de développement associatif : « Aide-toi et l'État t'aidera » constitue une pierre angulaire de l'organisation sociale de VES. Ce principe s'applique encore aujourd'hui, même si c'est plutôt le « Aide-toi et la coopération internationale t'aidera » qui prévaut, la municipalité et les organisations de solidarité internationale (OSI) ayant dû prendre le relais d'un État défaillant ;

4. dans cette perspective, l'organisation par pâtés de maisons et par groupes résidentiels permet tout à la fois aux habitants de VES d'influencer le processus de décision de la municipalité et de mettre en œuvre la construction communautaire d'écoles, de marchés, de centres de santé... et même d'avoir su planter, dans ce coin de désert, 500 000 arbres.

VES n'a pas réussi ce développement sans tensions ni débats, mais par-delà la situation actuelle, le grand espoir de Villa el Salvador réside dans sa démocratie et dans ce dispositif d'autogestion que ses habitants ont mis en place. On y trouve un cadre démocratique pour résoudre les conflits. Une conviction soutient ses habitants : la démocratie ne peut solutionner tous les problèmes, mais elle demeure encore la meilleure option dans un contexte de crise de l'État et de dérive majeure de l'économie du pays.

LA DYNAMIQUE ASSOCIATIVE AU SUD : LES ONG AU CŒUR DU PROCESSUS

Faire l'examen du fait associatif au Sud, c'est d'abord parler d'aménagement des bidonvilles, de développement d'une économie solidaire (dite aussi populaire), souvent à partir du secteur informel (micro-crédit, micro-entreprises, etc.) et de développement durable (recyclage de déchets urbains...). Mais ici une remarque s'impose : le secteur informel peut servir de point de départ pour construire une économie solidaire au Sud (Larrachea et Nyssens, 1994, pp. 43-53 ; Ortiz, 1994 ; Razeto 1990). Toutefois, ce serait une erreur d'identifier cette économie solidaire à l'économie informelle : cette dernière tient plutôt lieu de palliatif pour les États et pour les institutions internationales comme le FMI⁵. L'économie informelle n'est pas à proprement parler un dispositif de développement. Pour les gens directement concernés, il s'agit d'un mécanisme de survie s'inscrivant plutôt dans la logique d'une situation obligée, c'est-à-dire de la débrouillardise. L'économie solidaire est, quant à elle, une stratégie de développement inscrite dans un projet de longue durée, stratégie dans laquelle les gens concernés deviennent alors des acteurs conscients.

Faire l'examen du fait associatif au Sud, c'est aussi parler d'une économie solidaire émergente, laquelle doit beaucoup aux ONG dits de développement (pour les différencier des ONG d'urgence ou d'aide humanitaire). C'est l'aiguillon qui l'alimente. Pour cela, il faut rappeler ce qui caractérise l'essentiel du travail de ces ONG. À partir des années 60 en Asie, du début des années 70 en Amérique latine et du début des années 80 en Afrique, le travail des ONG de développement et la solidarité internationale qui l'accompagne font un bond qualitatif important : ce travail est désormais associé surtout à des projets initiés directement dans des communautés locales, et non plus à des initiatives venues d'en haut, c'est-à-dire gouvernementales.

En règle générale, si on se base par exemple sur l'expérience latino-américaine, ces ONG sont composées de professionnels issus des classes moyennes urbaines (des animateurs communautaires, des architectes, des sociologues, des vétérinaires et des agronomes, des enseignants et des éducateurs populaires, etc.) travaillant en association avec des organisations locales de paysans, de travailleurs ou d'habitants des bidonvilles.

Au fil du temps, ces ONG sont devenus des lieux privilégiés de pratiques de développement local de type associatif et d'économie solidaire, ce qui signifie, en règle générale, un travail autour de trois axes :

1. une intervention de soutien à des micro-projets à l'intérieur de communautés locales motivées par le changement de leurs conditions de vie sur le plan de l'emploi, de la santé, du logement, de l'éducation ;
2. la défense de droits sociaux de catégories particulièrement bafouées de la population, notamment des paysans dans les campagnes et des habitants dans les bidonvilles, par l'organisation de comités de quartier autour de questions vitales comme l'accès à l'eau et à l'électricité de même qu'à de l'équipement collectif en matière de santé et d'éducation ;
3. la mise en œuvre de démarches de développement économique et social, local et intégré, permettant l'auto-organisation de collec-

tivités locales autour de priorités qui génèrent des projets coopératifs et associatifs à volets multiples où se croise la résolution de problèmes d'emploi, d'aménagement du territoire, de santé communautaire, d'alphabétisation des adultes et de mise sur pied de centres d'éducation et de centres communautaires.

Ces ONG sont souvent des organismes de coopération internationale, c'est-à-dire des ONG de pays du Nord travaillant avec leurs semblables au Sud, car les ONG de ces pays se sont de plus en plus multipliées dans les deux dernières décennies. Brièvement, on peut dire que les ONG s'engagent dans deux types de projets (Boucher, 1986 ; Sanchez, 1994) : d'une part des projets d'animation de populations locales défavorisées avec la participation directe de ces communautés et le développement d'un partenariat qui comprend le soutien financier, l'association avec des organismes du milieu, les jumelages Nord-Sud d'associations, de coopératives, d'écoles, de mouvements ou de municipalités ; d'autre part, des projets d'accompagnement, c'est-à-dire, la mise à contribution d'une expertise spécifique (agents de développement, économistes, agronomes, etc.)

Une conférence internationale de cinq jours tenue à Lima en juillet 1997 donne très précisément la mesure de l'élan nouveau que prend cette orientation. L'événement a réuni plus de 200 personnes (principalement d'ONG et d'associations) provenant de 32 pays autour de deux objectifs : 1) définir le concept d'économie solidaire et sa viabilité à l'approche du prochain millénaire ; 2) établir les possibilités pour des échanges internationaux Nord-Sud⁶. Voici ce qui en est ressorti dans la déclaration finale⁷ :

Extraits de la Déclaration de Lima sur l'économie solidaire

Nous, 200 représentants d'organisations populaires, groupes d'appui, coalitions, réseaux de développement local, de 32 nations, réunis du 1^{er} au 4 Juillet 1997 à Lima, Pérou, déclarons :

1. Nous vivons sous un modèle hégémonique de développement qui, au Sud comme au Nord, produit destruction, pauvreté, exclusion sociale et politique, chômage, etc. Ce modèle

ne reconnaît pas comme légitimes les activités humaines indispensables à la vie en société et menace l'avenir de la planète.

En réaction à cette situation nous nous sommes engagés dans un processus de construction d'une Économie Solidaire qui remet en question la conception selon laquelle les besoins humains pourraient être satisfaits par le seul marché et ses prétendues « lois naturelles ».

La solidarité en économie implique un projet économique, politique et social, porteur d'une nouvelle façon de faire de la politique, sur la base de consensus et des actions citoyennes.

L'Économie Solidaire a comme caractéristique propre celle de révéler les dimensions de l'économie qui ont été occultées jusqu'ici. Elle est destinée à transformer l'économie informelle et populaire en économie de droit commun et à reconnaître le travail de reproduction sociale réalisé principalement par les femmes. Elle met en question la surcharge de travail et le transfert de responsabilité (cooptation) de la part de l'État et/ou du marché.

La solidarité dans l'économie doit répondre au défi des changements technologiques dans le monde. Elle se propose de mettre en commun l'information, le savoir et les marchés, ainsi que de développer des stratégies de production, de ventes et d'innovation aussi bien dans les campagnes que dans les villes.

L'Économie Solidaire a pour cadre un processus de développement qui comprend en même temps le local, le national et l'international, l'urbain et le rural. Son point de départ est le développement des capacités locales à partir de processus éducatifs de qualité.

La solidarité dans l'économie se situe dans une perspective éthique, inhérente à la vie et aux relations quotidiennes des gens. Elle cherche l'harmonie de l'être humain avec la nature, la convivialité et le bien-être des hommes et des femmes.

La solidarité en économie est un levier pour :

- permettre le développement de chaque personne et promouvoir sa responsabilité dans la réalisation d'activités socialement utiles ;
- renforcer la capacité des communautés à garantir l'équité ;

- promouvoir une répartition davantage égalitaire des ressources de la planète, dans la perspective d'un développement durable, du respect de la vie et de la démocratie ;
- promouvoir les campagnes de sensibilisation — au Nord comme au Sud — en faveur d'un commerce équitable et développer la conscience citoyenne des consommateurs vigilants quant à l'application et à la pratique des codes de conduite éthique dans l'économie.

2. Les conditions essentielles à la consolidation de l'économie solidaire sont les suivantes :

- établir un véritable droit à l'initiative et à la créativité, accompagné d'un devoir de transparence, car sa force réside dans l'interconnexion des processus d'échanges et d'action citoyenne locaux ;
- se définir comme une proposition pour l'ensemble de l'économie et de la société, tout en étant capable de promouvoir un dialogue entre l'État, le secteur privé et la société civile ;
- promouvoir les relations équitables entre les hommes et les femmes non seulement dans la vie quotidienne, mais aussi dans tous les espaces de prise de décision ;
- promouvoir l'égalité à l'accès des ressources : crédit, technologie, éducation et formation permanente ;
- exiger que l'État assume ses responsabilités sociales et garantisse des droits sociaux universels pour que la citoyenneté puisse s'exercer réellement. Ceci implique au Nord une ouverture de l'État à la cogestion avec les réseaux de la Société Civile et au Sud la construction de l'État social ;
- renforcer ou favoriser l'émergence à tous les niveaux d'institutions démocratiques et participatives ayant une réelle capacité d'intervention dans les décisions politiques ;
- articuler en réseau les initiatives citoyennes respectant les spécificités historiques de chaque pays et le pluralisme culturel. Ceci implique un changement dans la coopération Nord-Sud et des nouvelles formes de coopération décentralisées. Cela concerne aussi les réseaux qui travaillent dans les domaines de la

recherche, la communication, l'expérimentation, le commerce, les échanges technologiques, etc. ;

- développer une société civile articulée aussi bien sur le plan national qu'international.

3. À la suite de cette déclaration, nous nous engageons à :

1. construire des réseaux de développement solidaire ;
2. échanger nos pratiques et nos réflexions pour que naissent de nouvelles expériences concrètes ;
3. diffuser les conclusions du symposium international sur la globalisation de la solidarité.

L'ASSOCIATIF AU SUD : ÉLÉMENTS DE BILAN ET PERSPECTIVE D'AVENIR

Toutefois au Sud comme au Nord, nous sommes renvoyés au débat sur la fonction de relais et sur celle de levier dans la contribution de cette économie au développement d'une société. Tout comme leurs cousines du Nord, les initiatives émergentes de l'économie solidaire au Sud courent le risque de l'instrumentalisation et de la substitution. Car pour pallier aux effets sociaux des programmes d'ajustement structurel, elles peuvent être condamnées à combler un vide là où l'État a démissionné. D'où l'importance de formuler quelques questions sur leur avenir.

Pour certains, le pessimisme peut prévaloir : que sont vraiment ces pratiques d'économie solidaire et ces associations ? Leur impact n'est-il pas relativement négligeable étant donné les blocages structurels tels la dette internationale ou des régimes politiques autoritaires toujours en place en maints endroits ? En d'autres termes, face à la dimension macro-sociale et mondiale de l'exclusion, les initiatives de l'économie solidaire, du développement local et de la solidarité internationale des ONG peuvent paraître insignifiantes ; face à la puissance des pouvoirs en place, l'autonomie d'intervention locale peut prendre l'apparence de l'absence de

pouvoir et de la marginalisation ; face à la solidité apparente des projets étatiques, l'innovation et l'expérimentation peuvent présenter un visage trop provisoire. À notre avis, c'est une erreur de perspective de poser ainsi le problème. Le travail de développement communautaire, de soutien à des initiatives d'économie solidaire et de solidarité internationale doit être évalué comme une action de développement à long terme. S'il peut y avoir échec relatif à court terme, on peut cependant parler de réussite à long terme en ce sens que des portions significatives des populations relativement exclues entrent dans une dynamique de transformation de leurs conditions et de leur pouvoir social (Voth, 1989).

La réponse que l'on peut fournir, à partir de l'expérience sur le terrain, est la suivante : partout dans le monde aujourd'hui, des expériences inédites d'économie solidaire ont surgi. Que l'on pense, pour ne mentionner que les plus connues dans les pays du Sud, à la « Grameen Bank » (Bangladesh) qui a développé un système de micro-financement pour venir en aide aux familles les plus démunies (petits prêts pour le démarrage de micro-entreprises), aux cuisines collectives latino-américaines ou aux tontines africaines ; que l'on pense, dans les pays du Nord, aux services de proximité et aux régies de quartier (France), aux coopératives sociales (Italie), aux coopératives de travail associé en Espagne ou aux agences de développement communautaire (CDEC et CDC) québécoises ou même américaines.

Partout dans le monde, ces initiatives sont également en voie de renouveler ce qu'on a qualifié traditionnellement (du moins en Europe) d'« économie sociale », concept « parapluie » rassemblant le monde des coopératives, des mutuelles et des associations. À notre avis, cet ensemble d'initiatives — que le mouvement ouvrier a contribué à mettre au monde au siècle dernier parce qu'il s'était vu « contraint » de fournir des réponses à l'offensive capitaliste — doit être pris en compte au moins sur trois registres distincts mais très liés : d'abord, sur celui des impératifs économiques (de stricte nécessité), mais aussi et surtout sur celui des impératifs socio-culturels (d'identité) et des impératifs sociopolitiques (de projet de société). Ces trois impératifs constituent autant de moteurs ou de motivations pour le développement de cette économie solidaire.

Certes il faut se garder de tout optimisme naïf. Partout dans le monde, ces initiatives associatives ont une faible visibilité, disposent de peu de couverture légale, ont une position souvent instable entre celle d'agent (instrumentalisé par les pouvoirs publics) et celle de partenaire (reconnu dans son statut et autonome pour ses collaborations avec l'État). Elles sont constamment fragilisées quant à leur financement, ont besoin de professionnalisation, ont une trop forte focalisation sur des enjeux locaux au détriment des enjeux plus mondiaux (par exemple la pollution, les migrations, les termes de l'échange mondial, etc., lesquels peuvent compromettre la viabilité des projets de développement local). Bref, partout dans le monde, ces initiatives éprouvent des difficultés similaires qu'on peut synthétiser de la façon suivante :

1. d'abord, la difficulté de maintenir la participation initiale dans les associations. L'engagement plein et durable des membres ne peut être considéré comme allant de soi. Cette participation n'est jamais acquise. Sociologiquement parlant, la connaissance de la dynamique de fonctionnement propre de l'associatif ne demeure-t-elle pas encore aujourd'hui un point aveugle ? (Laville et Sainsaulieu, 1997) ;
2. ensuite, pour les porteurs de projets du monde associatif (organisations communautaires, groupes de femmes, etc.), il est encore difficile de s'imprégner d'une culture d'entreprise liée à des activités sur le marché après avoir misé si longtemps sur un financement public ;
3. la difficulté de définir un horizon propre aux associations souvent « coincées » entre l'entreprise privée qui a ses règles et sa logique et le service public qui se sent menacé par l'associatif, ce dernier étant susceptible, sur certains terrains, d'occuper la place ;
4. enfin, la difficulté de faire reconnaître par les pouvoirs publics l'importance et la pertinence de logiques transversales là où les institutions sont structurées autour de logiques sectorielles et de programmes compartimentés et ciblés.

Mais en même temps, la période de crise structurelle que nous traversons nous rappelle que l'intervention d'un État social — même renouvelé — ne suffit pas à elle seule à répondre aux aspirations des populations et des mouvements (associatif, de femmes, syndical, écologique, des jeunes) qui cherchent à les représenter. Elle nous rappelle aussi ce XIX^e siècle où les mouvements sociaux ont cherché dans plusieurs directions les voies d'une société qui ne se réduit pas à une économie de marché. D'où l'idée d'une « économie plurielle » (Aznar *et al.*, 1997), d'une économie avec marché, d'une économie où l'intérêt général est fortement présent (économie publique et coopérative/associative) ; d'une économie solidaire qui ne participe pas du désengagement de l'État mais bien de son refaçonnage (dans les pays du Nord) ou de sa reconstruction (dans les pays du Sud) ; d'une économie où l'ensemble des entreprises subissent la sanction du marché (l'impératif de croissance) sans que s'éclipsent d'indispensables règles du jeu favorisant un développement économique au service de la société, ce qui n'est rendu possible que par un rééquilibrage des pôles privé, public et social de cette économie et par leur démocratisation (Lévesque, 1997, pp. 87-123).

Dans différents contextes nationaux, des recherches et des débats sur l'économie solidaire se font jour, que ce soit pour insister sur son potentiel et sa mondialisation (Petrella, 1997 ; Rifkin, 1995), pour chiffrer son importance (Salamon et Anheir, 1996), pour la situer dans un cadre plus large à côté d'un revenu minimum garanti pour tous (Ferry, 1995), d'un partage du travail (Lipietz, 1996) ou d'une économie plurielle (Aznar *et al.*, 1997), pour signaler son renouvellement au Nord (Defourny, Favreau, Laville, 1998) et son émergence au Sud (Larrachea et Nyssens, 1994, pp. 43-53) ou l'importance des mouvements et des ONG qui la soutiennent (Rodrigo, 1990) ; ou encore pour signaler ses rapports complexes avec les pouvoirs publics et sa contribution au refaçonnage d'un État social (Favreau et Lévesque, 1996).

L'érosion des compromis sociaux et la remise en question des règles institutionnelles qui ont constitué la base du modèle de développement passé constituent le cœur de la crise actuelle. Les associations au Sud comme la coopération internationale (Nord-Sud) vivent donc un temps fort d'incertitudes (Bessis, 1997). Mais

la crise a libéré un espace inédit pour l'innovation sociale, notamment dans la zone où le « social » et l'« économie » se superposent. Il devient alors possible de redéfinir non seulement le rapport entre ces deux réalités, mais également leur contenu, ce qui nous engage manifestement sur la voie d'un modèle de développement autre (Defourny, Favreau et Laville, 1998 ; Favreau et Lévesque, 1996).

Pour s'inscrire pleinement dans le cadre de cet autre modèle de développement, il faut cependant que ces nouvelles initiatives associatives dépassent le stade de l'expérimentation et puissent se généraliser. Le problème de leur institutionnalisation se pose alors, notamment celui de leur reconnaissance et de la coopération effective avec les services publics. Dossier à suivre.

NOTES

- 1 Louis Favreau, sociologue et travailleur social. Ce texte reprend les idées développées dans une communication à l'ouverture de la *Conférence internationale sur l'économie sociale au Nord et au Sud* à Ostende en mars 1997. L'auteur a séjourné à plusieurs reprises dans différents pays d'Amérique latine, a fait de la coopération internationale et a mené plusieurs enquêtes sur le terrain, notamment au Pérou et au Chili depuis 1989.
- 2 « Pas de marin sans port d'attache » (Roustang, Laville *et al.*, 1996). Ces auteurs plaident avec raison pour la reconnaissance du caractère pluriel de l'économie. Ils plaident également pour une économie non seulement plus ouverte sur le monde, mais pour une économie des territoires.
- 3 « La démocratie n'est plus considérée comme un produit exotique en provenance de l'Europe », disait à juste titre le directeur de recherche d'une importante ONG nationale au Pérou (DESCO) lors du congrès de l'Association internationale des écoles de service social (AIESS) tenu à Lima en 1990.
- 4 Selon Gustavo Gutierrez, théologien péruvien, les communautés de base et la théologie de la libération sont plus fortes aujourd'hui qu'en 1970, bien que leurs difficultés au sein de l'Église soient plus grandes qu'à cette époque. Les communautés de base sont de véritables pépinières pour le mouvement associatif : 80 000 au Brésil, 55 000 au Mexique, etc. (Castadena, 1993).

- 5 Au début des années 80, le FMI assigne au secteur informel un rôle productif dans un cadre général de survie économique, mais à partir de 1986, il lui définit un rôle plutôt social (Lautier, 1994).
- 6 La *Conférence internationale sur l'économie sociale au Nord et au Sud* tenue à Ostende (Belgique) quelques mois plus tôt (400 personnes d'une trentaine de pays) allait dans le même sens.
- 7 Pour en savoir plus long, voir leur site internet créé à la suite de cette rencontre à l'adresse suivante : <http://www.alter.org.pc/psf/>

BIBLIOGRAPHIE

- ASSOGBA, Y. (1997), « Mouvement paysan et développement du tiers-monde : le cas de l'Afrique francophone », in J.-L. Klein, *Au delà du néolibéralisme, quel rôle pour les mouvements sociaux*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- AZNAR, G., A. CAILLÉ, J.L. LAVILLE, J. ROBIN et R. SUE (1997), *Vers une économie plurielle*, Paris, Syros, Alternatives économiques.
- BESSIS, S. (1997), « Les nouveaux enjeux et les nouveaux acteurs des débats internationaux des années 90 », *Revue Tiers Monde*, n° 151.
- BOUCHER, J.D. (1986), *Volontaires pour le Tiers monde*, Paris, Karthala.
- CASTADENA, J.G. (1993), *L'utopie désarmée, l'Amérique latine après la guerre froide*, Paris, Grasset.
- CHESNEAUX, J. (1993), « Les ONG, ferment d'une société civile mondiale », *Transversales*, n° 24, Paris.
- DEFOURNY, J. (1994). *Développer l'entreprise sociale*, Belgique, Fondation du roi Baudoin.
- DEFOURNY, J., L. FAVREAU et J.L. LAVILLE (sous la direction de) (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale : un bilan international*, Paris, Desclée de Brouwer.

- FAVREAU, L. (1998), « L'économie sociale mise en perspective : renouvellement au Nord et émergence au Sud », actes de la Conférence d'Ostende (à paraître sous la direction de J. Defourny et P. Develtere).
- FAVREAU, L. et B. LÉVESQUE (1996), *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- FERRY, J.M. (1995), *L'allocation universelle. Pour un revenu de citoyenneté*, Paris, Éd. du Cerf.
- GROUPE DE LISBONNE (1995), *Limites à la compétitivité*, Boréal (Canada) et La Découverte (France).
- JACOB, J.P. et P. LAVIGNE DELVILLE (sous la direction de), (1994), *Les associations paysannes en Afrique : organisation et dynamiques*, Paris, APAD/Karthala/ IUED.
- LARRACHEA, I. et M. NYSENS (1994), « Les défis de l'économie populaire au Chili », *RECMA*, vol. 49, n° 252.
- LAUTIER, B. (1994), *L'économie informelle dans le tiers monde*, Paris, La Découverte, coll. Repères.
- LAVILLE, J.L. (sous la direction de) (1994), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LAVILLE, J.L. et R. SAINSAULIEU (sous la direction de) (1997), *Sociologie de l'association*, Paris, Desclée de Brouwer.
- LÉVESQUE, B. (1997), « Démocratisation de l'économie et économie sociale », dans G. Laflamme et al. (sous la direction de), *La crise de l'emploi : de nouveaux partages s'imposent !*, Sainte-Foy, Presses de l'Université Laval.
- LIPIETZ, A. (1996), *La société en sablier (le partage du travail contre la déchirure sociale)*, Paris, La Découverte.
- ORTIZ, H. (1994), *Las organizaciones economicas populares (semillas pequenas para grandes cambios)*, Lima, Servicios Educativos El Agustino.
- PETRELLA, R. (1997), *Économie sociale et mondialisation de l'économie*, Montréal, SUCO.

- RAZETO, L. *et al.* (1990), *Las organizaciones economicas populares*, Santiago, PET.
- REILLY, C.A. (sous la direction de) (1995), *New Paths to Democratic Development in Latin America : the Rise of NGO-Municipal Collaboration*, Boulder (USA) et London (UK), Lynne Rienner Publishers.
- RIFKIN, J. (1995), *The End of Work. The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*, New York, Putnam's Son.
- RODRIGO, J.M. (1990), *Le sentier de l'audace. Les organisations populaires à la conquête du Pérou*, Paris, L'Harmattan.
- ROUSTANG, G., J.L. LAVILLE, D. MOTHÉ et B. PERRET (1996), *Vers un nouveau contrat social*, Paris, Desclée de Brouwer.
- SALAMON, L.M. et H. K. ANHEIER (1996), *The Emerging Nonprofit Sector, an Overview*, Manchester and New York, Manchester University Press, Johns Hopkins Nonprofit Sector Series 1.
- SANCHEZ, N. (1994), « Community Development and the Role of NGOs : a New Perspective for Latin America in the 1990s », *Community Development Journal*, vol. 29, n° 4, London.
- VIDAL, A.C. (1992), *Rebuilding Communities. A National Study of Urban Community Development Corporations*, New York, New School for Social Research.
- VOTH, D.E. et M. BREWSTER (1989), « An Overview of International Community Development », in J.A. Christenson et J.W. Robinson, *Community Development in Perspective*, Iowa, Iowa State University Press.

LES MICRO-ENTREPRISES DE LA PAUVRETÉ ET LA CONSTRUCTION DU TERRITOIRE¹

Daniel HIERNAUX-NICOLAS
Université Autonome Métropolitaine
Campus Xochimilco, Mexico

INTRODUCTION

La micro-entreprise est un thème à la mode qui transcende les frontières et qui devient ainsi un sujet obligé dans les nouvelles perspectives des sciences sociales à l'échelle globale. On en attend en effet beaucoup : la micro-entreprise serait pour certains la nouvelle panacée qui permettrait de revenir à des formes plus humaines d'organisation du travail par rapport à celles qui furent dictées par le taylorisme. Pour d'autres chercheurs, les micro-entreprises ouvriront un nouveau champ d'action pour les communautés locales, particulièrement en vue de bâtir une économie sociale alternative plus cohérente avec les nouveaux modes de pensée de cette fin de siècle (Muñoz et Klein, 1996).

Il ne faut pas non plus laisser de côté les études du territoire qui y voient le germe d'une organisation spatiale moins concentrée, basée sur un milieu créatif susceptible de remplacer les aires industrielles lourdes du fordisme par des petits districts industriels conviviaux, intégrés dans les communautés locales, et qui permettrait l'épanouissement d'un développement soutenable (Benko, 1995 ; Benko, Dunford and Lipietz, 1996).

Toutefois, la croissance des micro-entreprises qui a lieu dans des pays comme le Mexique n'a que peu à voir avec ces tendances parfois plus mythiques que réelles. Il faut donc se demander, objectivement, dans quelles conditions a lieu la croissance des micro-entreprises dans ces pays et les impacts que cette situation peut avoir à long terme (Marchini, 1997).

D'une part, il faut bien voir que les pays semi-industrialisés comme le Mexique n'ont jamais établi une base suffisante de grandes entreprises en relation avec le développement de celles-ci dans les contextes développés : la sous-traitance et l'existence parallèle et souvent désarticulée d'un secteur « micro » sont en effet le corollaire de la forme « fordiste périphérique » adoptée par les économies sous-développées.

D'autre part, c'est en bonne mesure dans le cadre de l'ouverture des marchés et de la destruction systématique des secteurs traditionnels d'emploi que l'on assistera à la croissance exponentielle des micro-entreprises.

Il faut aussi associer cette croissance aux nouveaux modèles d'organisation du travail qui recherchent un accroissement ou tout au moins une recomposition des bénéfices par le biais d'une nouvelle exploitation intensive de la force de travail : c'est le cas des entreprises de sous-traitance (Salama et Valier, 1994).

Finalement, la croissance des micro-entreprises est due, en bonne partie, à l'expansion d'un secteur de survie qui trouve, dans les petits ateliers et les petits commerces, des formes alternatives pour maintenir un revenu de base pour la famille.

En résumé, la croissance de la micro-entreprise dans les pays sous-développés n'a que peu à voir avec celle des pays comme le Canada. Toutefois, la comparaison des logiques économique, sociale, politique et même territoriale qui sous-tendent le modèle d'expansion de ces entreprises dans des pays comme le Mexique peut servir de référence pour d'autres cas nationaux.

Les années 40 à 70 ont été positives pour le Mexique : on a assisté à une croissance soutenue de son produit interne, une expansion de l'industrialisation et une amélioration notable des conditions de vie. Tout cela a eu lieu dans le cadre d'un système politique éminemment stable où un parti unique a proposé un pacte social de type fordien, prônant un développement industriel par substitution d'importations. Un des résultats les plus importants de cette phase du développement mexicain a été la constitution d'un système industriel de type fordien, formé par des entreprises mexicaines et d'autres multina-

tionales de capital mixte (mexicain majoritaire et étranger). Mais aujourd'hui, un clivage exacerbé s'est installé entre les grandes entreprises qui se sont insérées dans les marchés mondiaux ou qui contrôlent des parts importantes du marché national et les innombrables petites entreprises qui constituent la plus grande offre d'emploi.

LA MICRO-ENTREPRISE COMME SECTEUR-REFUGE : CARACTÉRISTIQUES ET MODE DE FONCTIONNEMENT

LE SECTEUR-REFUGE

La micro-entreprise de la pauvreté est, avant tout, un **secteur-refuge** qui permet à de nombreuses familles de survivre dans la pauvreté, face aux crises répétées de l'économie des pays comme le Mexique. En fait, la constitution d'une petite activité personnelle, par exemple ouvrir une épicerie, a toujours été un des mécanismes de survie des populations les plus pauvres, surtout celles qui se trouvaient en cours d'intégration dans la métropole.

En effet, durant la phase de forte croissance de Mexico, la petite entreprise familiale a servi aussi de mécanisme d'intégration, autant pour apporter les revenus de la famille que pour leur permettre une insertion relativement stable qui donnait souvent la possibilité de passer par la suite dans le secteur formel de l'emploi salarié.

Tous les cas ne débouchèrent pas forcément sur cette intégration : pour de nombreuses familles, la petite entreprise familiale a été la seule planche de salut. Pour d'autres, elle a été une façon de consolider l'insertion urbaine de la famille en devenant un revenu d'appoint à celui que pouvait apporter le salarié, insuffisant pour maintenir une famille souvent nombreuse.

Il faut rappeler que le fordisme imparfait ou « périphérique » ne couvrait qu'une petite partie des apports que les entreprises ou l'État offraient aux travailleurs des pays développés : donc, pas d'allocation familiale, pas d'indemnité de chômage, etc. De nombreux volets des dépenses de la vie quotidienne devaient être couverts par les familles. Cela explique aussi que la convergence de plusieurs

revenus est souvent nécessaire pour maintenir la famille et lui permettre d'améliorer son sort. Par exemple, l'achat d'un terrain à bâtir, même dans la grande banlieue, demande des efforts soutenus pour payer les traites : ce sont souvent les femmes qui contribuent à cette tâche par le biais de petits commerces, de travaux domestiques, etc.

En tant que *secteur-refuge*, les micro-entreprises présentent les caractéristiques suivantes :

- la garantie d'un revenu minimum en cas de perte de l'emploi formel ;
- la possibilité de faire participer à la génération de revenus complémentaires des membres de la famille qui ne travaillent normalement pas (les enfants) ou qui ne sont pas en mesure de trouver un emploi formel (les personnes âgées, par exemple).

LES STRATÉGIES DE SURVIE

Pour ce faire, les familles utilisent des stratégies complexes que nous pouvons appeler des *stratégies de survie* (Oswald, 1991) appliquées dans les micro-entreprises. Ces stratégies de survie sont de plusieurs types et sont mises en œuvre de façons différentes selon les familles. Par le biais des recherches de terrain, nous avons pu distinguer les plus fréquentes² :

- la distance entre la formalité de l'entreprise traditionnelle et l'informalité des micro-entreprises de la pauvreté. Il est clair que survivre oblige à réaliser des activités non intégrées formellement. Donc, en bonne partie, les entreprises ne payent pas d'impôts, elles ne maintiennent pas de comptabilité ni ne suivent les procédures officielles pour l'obtention des permis. Nous reviendrons sur ces aspects qui sont capitaux dans la définition de la relation à l'État ;
- une seconde stratégie propose de jouer différemment sur les ressources : le temps devient une ressource abondante, car sans usage par les membres de la famille chargés de l'entreprise.

C'est ainsi que la plupart des petites entreprises ouvrent tôt et ferment très tard. Le temps n'est pas comptabilisé comme dans les entreprises formelles ; de plus, le temps passé au commerce, par exemple, n'est pas vu comme une contrainte, car il est fréquent d'associer les activités de vente avec les labeurs domestiques : on s'occupe des devoirs des enfants, on cuisine, on nettoie la maison, sans pour autant abandonner le commerce ;

- il y a donc fusion des temps sociaux entre ce que nous connaissons dans la sphère de la formalité comme le temps de travail, le temps obligé et le temps libre. Les espaces de temps libre ne sont pas vraiment des moments sans travail, mais plutôt des intervalles d'attente durant lesquels on peut voir un feuilleton à la télévision, lire une revue ou se reposer tout simplement, en attendant un client hypothétique ;
- dans le cadre des stratégies de survie, on assiste aussi à une redéfinition des rôles conjugaux (Hiernaux-Nicolas et Lindón Villoria, 1991) : en effet, il est fréquent que les hommes exercent des rôles considérés comme propres à la femme dans le cadre des mentalités traditionnelles des secteurs populaires au Mexique ; par exemple, amener les enfants à l'école, préparer le repas, s'occuper des devoirs. Situation inhabituelle mais cohérente avec les nouvelles nécessités qui pointent et qui obligent à repenser les rôles pour la survie ;
- un des aspects les plus délicats de ces stratégies est la mise au travail des enfants et des personnes âgées. Il est clair qu'en regard des injonctions internationales interdisant le travail des enfants, cette situation est pour le moins scabreuse. Il est courant, en effet que les petits se chargent de balayer le magasin, de ranger les étagères et même de vendre quand la maman est occupée à une tâche domestique. Les personnes âgées sont aussi souvent mises à contribution, soit pour aider, soit, dans certains cas, pour se charger complètement d'un magasin. S'il s'agit d'une petite production artisanale, il est fréquent aussi que les personnes âgées apportent leur connaissance et leur dextérité (pour coudre ou broder par exemple). Comment interpréter une telle situation ? Dans le cadre d'une vision stricte des âges de

travail, c'est évidemment une situation illégale ; mais il doit être clair que ces petites entreprises travaillent en fait comme de bonnes vieilles unités paysannes pour lesquelles l'âge de mise au travail ne compte pas, alors que c'est l'intégration de tous les membres dans l'unité domestique et pour la survie collective qui a un sens. Il faut donc juger ce facteur de mise au travail dans un contexte pour lequel les règles du jeu du fordisme n'existeront plus ou peu ;

- la mise au travail de la famille étendue est aussi un facteur important de survie et les petites entreprises jouent sur ce point (Jelin) ; quand on a besoin de bras, on recherchera d'abord les membres de la famille : frères, sœurs, beaux-frères ou belles-sœurs, mais aussi les parrains des enfants, même s'ils ne sont pas de la famille³ ;
- la façon de les payer est souvent complexe et loin de reposer sur le salariat traditionnel : il peut s'agir de leur accorder un espace pour se loger dans la maison, de leur donner des produits (paiement en nature en produits d'épicerie, par exemple), de les accueillir pendant les études (un neveu qui vient du village pour étudier vit avec les oncles mais travaille pour les compenser) ou de les payer en services de compensation (la femme travaille avec la sœur dans le magasin, les deux beaux-frères partagent le même atelier de menuiserie...) ;
- la maison change aussi de fonction : il est de moins en moins question de prendre un espace à part pour développer l'entreprise, alors on vit à côté, derrière ou à l'étage au-dessus du commerce ou de l'atelier. On peut avoir aussi dans la chambre à coucher une machine à coudre (pour le travail payé à la pièce) ou utiliser la cuisine de la maison pour faire les « tacos » que la grand-mère vend dans la rue... La maison qui, dans le cadre du fordisme, était le lieu de la reproduction est aujourd'hui plus que jamais un espace de production et de reproduction combinées en temps et en espace. C'est encore une fois l'image de la ferme qui revient en mémoire...

LA RELATION À L'ÉTAT

Dans ce contexte, la relation à l'État n'est pas limitée comme on pourrait le croire ; c'est en fait une relation complexe et différente de ce que l'on connaît habituellement.

L'État n'est plus celui qui impose des normes dans le cadre de mesures pour le bien public. C'est en fait l'ensemble des mesures désuètes ou inadaptées à la situation des petites entreprises informelles qui permet de bâtir une relation différente à l'État. Nous pouvons prendre quelques exemples.

- Tout d'abord, les plans de développement urbain qui définissent les usages du sol ne prennent fréquemment pas en compte le besoin de travailler des familles pauvres. Si l'usage autorisé est restreint à celui de zone résidentielle de bas revenus, par exemple, un atelier ne sera pas permis. Pourtant il est bien là : la règle est faite pour être détournée.
- Les impôts ne sont souvent pas payés. Comment les faire payer si le manque de connaissance de la comptabilité est généralisé ? Pas de comptabilité, pas de registres de ventes ; tout cela débouche sur une relation différente au fisc ou à ses employés.
- Il y a aussi de nombreux règlements à observer : ceux de la santé publique, ceux qui concernent les nuisances (bruits, odeurs, décharges polluantes...), ceux en relation avec l'occupation de la voie publique (par exemple pour mettre des tables sur le trottoir pour servir de la nourriture...).

Comment fonctionne la relation à l'État dans ce contexte ? Le plus souvent par deux voies : l'autorisation tacite des activités moyennant certains registres, d'ailleurs insuffisants, et surtout par la corruption. Les micro-entreprises sont forcées d'entrer dans des circuits de paiements hebdomadaires aux « inspecteurs » qui n'inspectent rien, aux policiers qui ne surveillent pas, aux fonctionnaires qui n'émettent pas les registres adéquats.

Les petites entreprises maintiennent ainsi un vaste secteur de la bureaucratie de bas niveau, dont les salaires sont tout à fait insuf-

fisants et qui règnent en roi sur les espaces sur lesquels ils ont droit de corruption. Les paiements « montent » de niveau, les inspecteurs de rue doivent remettre des pourcentages ou des montants fixes aux supérieurs dans le cadre d'un système ascendant de passe-droits.

Il est donc pratiquement impossible de remettre de l'ordre sans casser complètement la structure de bas niveau de l'État. C'est à cela, entre autres, que s'attaque le nouveau gouvernement de Mexico, mais les intérêts créés sont tellement importants que la rupture est difficile et même dangereuse quand, au lieu de petits commerçants ou d'entrepreneurs qui cherchent tout bonnement à survivre, on affronte les mêmes mécanismes pour les secteurs mafieux (boîtes de nuits, bordels, *table dance*, restaurants de mauvaise réputation où circule la drogue...).

LE RÔLE SOCIAL DE LA MICRO-ENTREPRISE

Mais c'est justement ce haut niveau d'informalité des entreprises de petite échelle qui permet à l'économie mexicaine de passer par des hauts et des bas, sans que la structure même du système politique ne s'effondre. Le rôle des petits boulots et des entreprises de petite échelle est crucial pour maintenir le système : en le rendant poreux, c'est-à-dire capable d'intégrer les pauvres, les analphabètes, les déclassés, les ouvriers en chômage, les indiens immigrés récemment vers la ville, entre autres, dans une production minime qui leur permet la survie, les micro-entreprises jouent un rôle d'amortissement, essentiel pour la survie, cette fois, du système social.

On ne pourrait penser aux crises récentes du Mexique sans le soutien, le rôle de filet de rétention qu'a joué la petite entreprise. Pensons aux milliers de travailleurs salariés envoyés à la rue, sans que le gouvernement n'ait les revenus pour payer l'assurance-chômage : la possibilité d'utiliser les primes de mise à pied (quand il y a en a eu) pour lancer une entreprise qui leur soit propre a été essentielle pour les maintenir actifs.

Il faut aussi penser qu'une des stratégies officielles a été de faire peser la restructuration sur les salaires : dans de nombreux secteurs d'activité, la productivité croissante est moins obtenue par l'inves-

tissement (donc un effort du capital) que par la pression sur les salaires qui ont été littéralement « congelés », selon les termes en usage au Mexique, et par l'accroissement des rythmes de travail et de la pression sur les travailleurs. C'est d'ailleurs pour cela que la majorité des interviewés considèrent qu'ils ne désirent pas revenir au travail salarié, du fait des bas salaires et des pressions extrêmes auxquelles ils étaient soumis.

Dans ce cadre, la petite entreprise est une sorte d'éponge qui absorbe les excès et qui maintient le système sans rupture sociale extrême. La crise impose le changement d'activité, mais aussi le passage du salariat à l'auto-emploi forcé, à la recomposition des relations sociales telles que la mise au travail des enfants et des personnes âgées, à l'usage complexe du logement, etc. Il y a une dimension que nous considérons de plus en plus importante, c'est l'aspect psychologique, et nous ne l'avons pas abordé. Comment peut se sentir un ancien salarié, par exemple, qui oblige toute sa famille à l'aider dans le commerce ou l'atelier, alors qu'il se chargeait avant de leur subsistance ? Comment peut réagir une vieille dame obligée de se remettre à la couture pour aider sa fille qui la supporte, car elle n'a pas de pension ?

Il est clair que le rôle social de la micro-entreprise est essentiel et cela expliquera sans doute que non seulement les secteurs inférieurs de la bureaucratie la soutiennent, mais aussi que les fonctionnaires importants craignent de la détruire par des règlements et des contraintes brutales. La proposition de Hernando de Soto, qui vient de la droite latino-américaine, est de laisser vivre les petites entreprises en éliminant le plus possible les contraintes. Dans le fond, il y a une proposition évidente qui consiste à permettre la dualisation de l'économie en laissant les exclus sans contraintes pour éviter des frictions avec le secteur formel qui fonctionne à plus grande vitesse.

D'un certain côté, on ne peut que se féliciter de telles positions, car en fait de très nombreuses mesures ne servent qu'à l'enrichissement de petits fonctionnaires et à l'exaction des pauvres. Toutefois, il y a un danger évident qui nous ramène à un des thèmes de ce colloque : le pacte social. Si l'État abandonne littéralement les petites entreprises de la pauvreté, il scelle aussi un nouveau pacte : celui de l'exclusion.

LES RESSOURCES GASPILLÉES

Un autre aspect nous est apparu significatif dans notre étude des micro-entreprises de la pauvreté, celui du gaspillage incroyable de ressources et les coûts élevés de fonctionnement de ces entreprises. Il est illusoire de vouloir en mesurer les conditions de fonctionnement en termes monétaires, car il n'y a aucun suivi de la part des entrepreneurs et il est encore moins possible de le faire comme chercheurs.

Toutefois, on a pu détecter deux aspects centraux : le premier, c'est que la crise et la restructuration de l'économie vers les micro-entreprises de la pauvreté ont provoqué une recomposition des demandes de qualification. D'une part, il y a bien évidemment de nouvelles offres d'emploi pour lesquelles les travailleurs en chômage ne peuvent postuler du fait de leur manque de formation dans les nouveaux domaines. D'autre part, il y a des milliers de personnes qui se lancent dans les micro-entreprises sans avoir la formation professionnelle nécessaire. Seulement dans des cas très rares, on trouvera, par exemple, la couturière qui installe son propre atelier et qui crée ses modèles ou l'ouvrier tourneur qui développe son propre travail indépendant. La majorité des personnes interviewées ne travaillent que rarement « dans leurs cordes ».

Le second aspect concerne les coûts de production, estimés à partir des heures de travail, qui démontrent une rentabilité infime. Il faut des heures pour vendre un rafraîchissement. Les produits exposés ont un taux de rotation très bas. Bref, les entreprises ne sont pas rentables, dans le sens traditionnel. Pourquoi alors se maintiennent-elles ? Tout simplement parce que la comptabilité sociale est très différente de celle que pratiquent les grandes entreprises. Il est clair que les quelques *pesos* rapportés par le magasin sont très utiles pour la famille. Le stock accumulé de marchandises constitue aussi une réserve de provisions quand le mari ne rapporte pas suffisamment d'argent pour acheter des biens de l'extérieur.

Mais il y a aussi un aspect très fondamental : les prix sont plus élevés que dans les grands magasins. Pourquoi vendent-elles alors, ces entreprises ? Parce que les distances et les coûts de transport sont tellement élevés qu'il vaut mieux acheter au magasin du coin

plutôt que de se déplacer ; et surtout parce que la plupart des achats d'une famille pauvre se font au jour le jour, par manque de revenus fixes. Il y a donc une logique interne au territoire d'insertion des entreprises ; nous y reviendrons.

LES ENTREPRISES DE SOUS-TRAITANCE

Un autre type de petites entreprises en pleine croissance à Mexico et dans tout le pays sont les entreprises de sous-traitance. Nous ne verrons pas le cas des usines de *maquiladoras* ou *outbound* qui forment un cas à part de développement post-fordiste de type néotaylorien. Il est d'avantage intéressant de se pencher très brièvement sur les entreprises qui cherchent à augmenter leur productivité par le biais de la sous-traitance.

Après les tremblements de terre de 1985, entre autres, de nombreuses entreprises ont préféré déménager discrètement en périphérie des grandes villes pour y développer de nouvelles relations de travail, loin des regards attentifs des autorités : des ateliers de couture, des petites fabriques semi-clandestines d'objets ménagers en plastique (faits à domicile avec une machine à extruder, par exemple), des assemblages divers (dont l'électronique) ont trouvé dans les municipalités périphériques de Mexico des espaces nouveaux pour leurs activités.

Il faut dire, comme nous le signalions auparavant, que dans ces municipalités où se logeait la classe ouvrière, il y a de nombreux chômeurs possédant des qualifications professionnelles. Dans ces cas, les entreprises font plein usage des avantages de la crise.

Ainsi, les entreprises ne payent pas les travailleurs en temps de travail mais à la pièce ; cela permet à beaucoup de personnes de réaliser ces travaux en complément de leur emploi principal mal payé : on a donc un petit boulot fixe mal payé, mais toutefois avec certains avantages dont la sécurité sociale, si mauvais que soient les services, et on « bosse » en complément les soirs et les fins de semaine en faisant participer le reste de la famille. Les fins de mois s'arrondissent, mais les journées de travail sont interminables. Il y a aussi des personnes qui ne se consacrent qu'à ces activités :

enchaînées à leur machine à coudre, les femmes qui travaillent à la pièce sont en soi libres de leur mouvement, mais les revenus sont proportionnels aux contraintes. La vie se solde donc par une interminable présence face à la machine.

LA RELATION AVEC LE SECTEUR FORMEL

Pour les entrepreneurs qui déchargent ainsi le travail sur les volontaires des périphéries, la vie est bien plus facile. Peu de contrôles, moins de charges à payer, pas d'investissement en construction industrielle, mais aussi la possibilité de congédier les travailleurs à la moindre critique sur les salaires.

De cette façon, c'est la rentabilité qui réapparaît, sans pour autant entrer en compétition avec les entreprises à investissements plus intenses.

Il semble assez clair que le secteur formel se plaint de ces processus de travail et il est évident que de nombreuses entreprises moyennes ou même petites, mais qui respectent les règles du jeu, sont souvent touchées par les mécanismes illégaux utilisés par de nombreux entrepreneurs.

Toutefois, il y a aussi de nombreux entrepreneurs qui jouent le jeu et achètent les biens dont ils savent pertinemment bien qu'ils sont produits dans des conditions peu orthodoxes. Il y a même des grands magasins qui préfèrent jouer sur les deux tableaux, surtout quand les produits imités (« pirates ») ne diffèrent pas de l'original, et, de ce fait, peuvent être vendus à prix élevé.

Beaucoup de commerçants formels utilisent aussi des marchands ambulants qui écoulent leur propre marchandise et qu'en pharisiens ils critiquent comme une compétition illégale.

La frontière entre le légal et l'illégal s'estompe de plus en plus. La compétence acharnée des pays qui payent encore moins, comme la Chine, a lancé les entrepreneurs dans des essais de récupération des bénéfices aux dépens des travailleurs. Tout cela n'est pas légal, mais ça fonctionne, et bien.

MICRO-ENTREPRISES ET TERRITOIRE DANS LA PÉRIPHÉRIE À MEXICO⁴

Notre recherche s'est effectuée dans la périphérie de Mexico, où s'est ancrée la pauvreté comme région-refuge du fait de l'expulsion provoquée par les politiques sur les espaces centraux. La zone sud-est de Mexico, sur laquelle nous travaillons, a commencé à croître à partir de la fin des années 70, mais l'expansion la plus importante a eu lieu durant les années 80, et cela pour plusieurs raisons :

- la relocalisation des populations en raison de la construction des axes de circulation vers 1981-1982 ;
- les tremblements de terre de 1985, quand de nombreuses familles ont perdu leur logement ;
- après 1987 et la chute des cours de la Bourse de Mexico (« octobre noir »), une flambée des prix des logements, autant en location qu'en achat, ce qui a occasionné un mouvement de transfert des populations des zones centrales vers les périphéries moins chères ;
- finalement, la chute constante des niveaux de vie au Mexique, résultat des politiques économiques dont nous avons parlé plus haut.

Cet ensemble de facteurs a joué d'une façon cruciale sur la distribution de la population à Mexico : un effet de beigne s'est fait sentir, même si la chute de la population n'est pas aussi radicale que dans les centres urbains des pays développés (Hiernaux, Tomas François (compiladores) et Varios Autores, 1994).

La croissance vers la périphérie s'est effectuée simultanément vers diverses orientations, et le Sud-Est en a été une des plus importantes. Dans ce contexte, il est particulièrement clair que ces énormes contingents de population, dont l'âge moyen est inférieur à 30 ans, se sont trouvés dans des espaces nouveaux, mal dotés en moyens de communication, mais aussi sans base économique importante. Le long de l'autoroute qui va à Puebla et qui longe la zone de la Vallée de Chalco, quelques grandes entreprises se sont établies depuis les

années 70, mais elles ne représentent pas un marché de travail significatif pour la population.

De nouveaux territoires économiques vont ainsi se former, et nous tâcherons d'en présenter maintenant quelques traits essentiels.

Il faut d'abord comprendre le mécanisme macro-économique de ces quartiers : sans base économique autonome, c'est-à-dire sans base d'emploi d'exportation vers d'autres quartiers de la ville, on peut se demander d'où sortent les revenus qui circulent dans les quartiers. Il faut bien voir que l'argent circule et c'est justement cette masse circulante qui garantit l'éclosion et le fonctionnement de petites entreprises...

En fait les revenus qui se drainent vers les quartiers étudiés sortent d'autres zones de la ville par le biais des salaires payés : les travailleuses domestiques, un certain pourcentage d'ouvriers et les petits travailleurs dans les commerces sont ceux qui apportent des revenus. Ils constituent ainsi la base économique de la région urbaine.

À leur tour, d'autres se chargent de redistribuer les revenus par le biais des petites entreprises : le boulanger, le magasin de fruits et légumes, celui qui vend des *tacos* et bien d'autres encore reprennent les revenus circulants et se chargent de les faire recirculer plusieurs fois ; un des aspects les plus surprenants, c'est de voir que dans des quartiers de forte pénurie, les habitants mangent hors de leur domicile, par exemple. Ces menus achats, ces petits services payants permettent la survie de nombreuses familles. Ce sont elles qui dépendent exclusivement des revenus locaux et de leur redistribution, soit à peu près 20 % de la population des quartiers.

Il y a donc une masse de revenus et un effet de redistribution qui se base sur les petites entreprises. Il y a aussi une espèce de nouvel espace qui se construit, dans lequel la reproduction et la production sont assez indifférenciées. Pas de véritable zone commerciale, mais bien des effets de regroupement dus aux règles de localisation livrées au marché : les grands axes autour desquels les populations se rassemblent pour prendre les transports en commun sont bien sûr des lieux privilégiés pour les commerces les plus importants. Mais

au cœur même des quartiers, de nombreux commerces s'installent, des petits ateliers dont la localisation dépend davantage de la propriété du terrain que des relations avec la clientèle⁵.

Le thème du logement plurifonctionnel nous semble aussi très important : on assiste ainsi à une nouvelle redistribution des activités vers les périphéries, mais aussi à leur dispersion dans les logements, au lieu de la ségrégation des fonctions propres à l'urbanisme fordiste et rendue obligatoire par la planification urbaine. Le logement devient, d'une certaine façon et dans les termes de la formalité, un investissement productif. Il est donc courant que les familles planifient la construction d'une pièce de plus pour y installer un commerce ou d'un local annexe pour un atelier. On en revient, peu à peu, à l'*ergasterion* décrit par Max Weber dans son histoire économique.

Il faudra encore prêter plus d'attention aux relations entre le formel et l'informel, surtout du point de vue de l'organisation de l'espace. Des quartiers pauvres, avec peu de véhicules, sont soumis maintenant à de fortes pressions de trafic. De nombreuses personnes viennent y travailler, plusieurs véhicules utilitaires y apportent des produits et en sortent les marchandises pour les écouler sur les marchés métropolitains. Ces nouveaux espaces sont loin d'être transparents, les règles du jeu n'y sont pas claires : les entreprises ne sont pas déclarées, les travailleurs ne sont pas enregistrés, on est bien dans les « zones grises » de l'économie informelle, autant au figuré que dans le sens spatial du terme.

De nouveaux espaces naissent.

PEUT-IL Y AVOIR UN NOUVEAU PACTE SOCIAL DANS L'EXCLUSION ?

Pour conclure ce texte, nous voudrions revenir aux termes mêmes du titre de ce colloque : pacte social, État, entreprises, communautés et territoire régional. Ces termes s'associent différemment dans des mondes de production aussi distincts que le Canada et le Mexique, mais leur comparaison n'est pas sans profit.

Commençons par un État en plein recul, surtout au niveau fédéral, qui dénie ses obligations antérieures et remet aux mains des autorités locales de nombreuses fonctions auparavant centrales. Cet État, qui est aussi celui qui opère au niveau local, a toujours manifesté de fortes contradictions entre un discours de type fordiste (formel, réglementaire, de bien-être, etc.) et des pratiques douteuses.

La relation entre la plupart des micro-entreprises et l'État n'est pas celle que nous pouvons observer dans les pays développés : les petites entreprises vraiment performantes ne sont pas aidées, tout au contraire, elles sont soumises à des pratiques de corruption qui gangrènent leurs opérations. Celles qui se développent dans la pauvreté ne connaissent que la face corrompue d'un État qui joue sur leurs difficultés pour les exploiter encore plus. Les règles, loin d'être claires, sont sources de corruption et permettent à certains de s'enrichir aux dépens de la misère.

D'autre part, nous avons déjà examiné quelques caractéristiques de ces entreprises : avec peu de possibilité de sortir dans les marchés formels, sauf sous la forme de la sous-traitance à forte exploitation des travailleurs autonomes, la plupart de ces entreprises ne sont pas autre chose que ce que le terme même nous indique : un effort, une « entreprise » de survie, dans laquelle les « entrepreneurs » ne sont finalement que des pauvres en butte aux difficultés d'une économie qui les exclut et refuse de leur offrir un débouché alternatif.

Il est donc illusoire de chercher à y voir les germes d'une communauté : les entrepreneurs ne s'associent pas entre eux, ils ne paraissent pas capables de passer outre aux problèmes journaliers pour atteindre certaines formes de coopération en vue d'améliorer leur sort⁶. Toutefois, leur insertion dans la communauté de quartier est importante et ces entreprises en dépendent.

On voit finalement apparaître de nouvelles formes d'organisation du territoire, résultat de la mise en action des règles du marché pour des populations très appauvries par les crises successives. Ces territoires, qui ne sont pas vraiment organisés, sauf par certaines règles de marché, sont toutefois centraux pour la reproduction de la société. Sans eux, l'insertion serait nulle et la crise sociale, bien plus forte.

La tension entre les espaces de survie et les espaces de la formalité est croissante ; les plus pauvres envahissent quotidiennement les espaces aisés, cherchant à vendre des biens et services : les rues se remplissent de vendeurs ambulants, les quartiers résidentiels voient arriver ceux qui veulent faire le jardin, laver les voitures, vendre quelque produit ou même chercher une petite aumône. Les quartiers de la formalité se ferment de plus en plus aux pauvres et l'exclusion est croissante.

Le vieux pacte social bancal, celui qui assurait que la participation au modèle de développement était assurée pour tous, même de façon transitoire, n'est plus à même d'être suivi ni admis, car il a démontré être faussé par les crises récentes. Un nouveau modèle social doit sans aucun doute être trouvé, mais il est bien évident qu'il ne pourra devenir un véritable pacte social, que s'il prend en compte les nouvelles organisations sociales qui apparaissent actuellement chez les pauvres.

Il faudra donc composer avec de nouvelles règles du jeu que les pauvres paraissent imposer à tous par le biais de leurs stratégies de survie et c'est sans doute l'enjeu le plus central pour une reconstruction alternative des sociétés sous-développées.

NOTES

- 1 Ce texte a fait l'objet d'une communication présentée par monsieur Jean Désy au colloque *Vers un nouveau pacte social : État, entreprises, communautés et territoire régional* organisé par le Groupe de recherche et d'intervention régionales, Université du Québec à Chicoutimi, les 3-4 avril 1998.
- 2 Ce travail se base sur deux étapes de travail de terrain : la première effectuée en 1994 et la seconde en 1997, les deux dans la Vallée de Chalco, en périphérie de Mexico. Dans les deux cas, des questionnaires ont été relevés, ainsi que des récits de vie. Nous avons publié un premier livre sur le thème de la croissance périphérique (Hiernaux-Nicolas, 1995)
- 3 Dans les secteurs populaires au Mexique, le parrain joue un rôle assez important dans la famille. Le père de l'enfant et le parrain sont « compadres » et la maman et la marraine « comadres » (« pères-avec » et

« mère-avec »). Plus qu'une simple relation liée au baptême, il y a souvent de nombreuses articulations complémentaires qui s'exercent à partir de cette figure initiale : c'est pourquoi le *compadre* peut, par exemple, être celui qui prête de l'argent pour monter un commerce ou un atelier.

- 4 Cette présentation se base sur un travail de terrain sur les micro-entreprises de survie dans la périphérie de Mexico. Une première approximation de terrain a été réalisée en 1994, donnant lieu à un rapport de recherche. La seconde phase de travail de terrain, avec un autre modèle d'enquête, a eu lieu pendant l'été 1997. Dans les deux cas, des récits de vie ont été recueillis en complément à une enquête formelle par questionnaire. N'ayant pas encore terminé le dépouillement de l'enquête, nous nous bornons donc à en présenter des résultats préliminaires et essentiellement qualitatifs.
- 5 Quand les services ont été installés dans les quartiers étudiés, il y avait des commerces un peu partout. Mais la construction des voiries a facilité l'accès aux commerces sur les grandes voies de circulation. C'est maintenant sur celles-ci que se concentrent les petites entreprises les plus formelles et consolidées.
- 6 Dans le cas des vendeurs ambulants dans le centre de Mexico, il y a certes des associations qui se sont créées, mais surtout dans le but d'éviter d'être évincés de leur endroit de vente par les autorités, et pour faire pression politique. Les petites entreprises de quartier se cachent ou préfèrent jouer en solitaire.

BIBLIOGRAPHIE

- BENKO, Georges (1995), « Theory of Regulation and Territory : an Historical View », in G Benko et U. Strohmayer (éditeurs), *Geography, History and Social Sciences*, Netherlands, Kluwer Academic Publishers, pp. 193-210.
- BENKO, Georges, Mick DUNFORD et Alain LIPIETZ (1996), « Les districts industriels revisités », in B. Pecqueur, *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, France/Canada, L'Harmattan, pp. 119-134
- HIERNAUX-NICOLAS, Daniel et François TOMAS (éditeurs) (1994), *Cambios Económicos y Periferia de las Grandes Ciudades* (El Caso de la Ciudad de México), Mexico, UAM-Xochimilco-IFAL, 157 p.

- HIERNAUX-NICOLAS, Daniel (1995), *Nueva Periferia, Vieja Metrópoli : El Valle de Chalco, Ciudad de México*, Mexico, UAM-Xochimilco, 262 p.
- HIERNAUX-NICOLAS, Daniel et Alicia LINDÓN VILLORIA (1991) *Chalco, su proceso de poblamiento. Una aproximación sociodemográfica y económica*, Toluca, Estado de México, Gobierno del Estado de México-Consejo Estatal de Población, 151 p.
- JELIN, Elizabeth, « Familia y unidad doméstica : mundo público y vida privada (introducción) », in E. Jelin, *Familia y unidad doméstica : mundo público y vida privada*, Estudios CEDES, pp. 5-40.
- MARCHINI, Geneviève (1997), *Mexique : crise d'un modèle économique ? Un bilan macroéconomique*, Mexico, Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, coll. Misceláneas Economía, 183 p.
- MUÑOZ, Anibal et Juan-Luis KLEIN (1996), « Le développement régional et le partenariat des secteurs public et privé : le cas du Chili », in L. Perret (sous la direction de), *Vers une Amérique sans frontière / Towards a Borderless America*, Montréal, Wilson & Lafleur, pp. 292-303
- OSWALD, Úrsula (1991), *Estrategia de supervivencia en la Ciudad de México Cuernavaca*, Mexico, UNAM-Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, 219 p.
- SALAMA, Pierre et Jacques VALIER (1994), *Pauvretés et inégalités dans le tiers monde*, Paris, Le Découverte, 220 p.

BUILDING BUSINESS, CULTIVATING COMMUNITY : WOMEN AND RURAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN ONTARIO

Susan WISMER
Department of Environment and Resource Studies
University of Waterloo, Ontario

Women and Rural Economic Development (WRED) was started in 1993 as a result of a conference for rural women faced with the disappearance of many of the family farms which have traditionally been the foundation of community and economy in rural Southern Ontario. The organization has grown rapidly. By the end of 1996, WRED had over 500 active members, had established 19 rural women's Business Networks involving over 3000 women annually and, through its programs had assisted with the establishment of 240 new small businesses. WRED's mission is to « enhance the sustainability of rural Ontario communities ». The paper analyses the struggles and success of WRED within the context of global and regional forces affecting rural agricultural communities in Ontario. The paper examines the current and potential role of small enterprise as a vehicle for rebuilding the social and economic life of non-urban communities.

PASTORAL LANDSCAPES :

Much of rural Southern Ontario is a picture-book landscape of rolling farmlands, scattered woodlots and gracious red and yellow brick houses surrounded by orchards and kitchen gardens. The old houses are occupied, the land around them is being farmed, and in villages and along concession roads, newer bungalows provide signs that people are moving to the countryside, rather than away from it. The rural population in Canada generally increased by 6 % during the 10 years from 1981-1991, and by 12 % in Ontario¹.

Although the amount of land being used for agricultural purposes in Ontario decreased by 16 % between 1971 and 1991, 5.5 million hectares was still under cultivation in 1991 — more than enough to provide most people in Southern Ontario with ready access to rural landscapes. In terms of preference, people like rural living. Of those living in urban areas, 59 % would prefer to move to a rural area. We might think that this is a product of a romantic view of rural life, except that among rural residents, 89 % of those living on a farm would like to stay there and, of those living more than 150 km from an urban centre, 85 % want to remain in rural Canada².

Rural life is important to Canadians, not only to those who live in rural areas, but also to the majority of Canadians who live in urban areas³. In addition to their historical, cultural, social and recreational value, rural areas continue to be important in conventional economic terms. Agriculture is still the most important primary industry in Canada, in terms of land affected, employment and contribution to Gross Domestic Product⁴.

NOT A PRETTY PICTURE...

Physical appearances — and economic statistics — can be deceiving, however. The peaceful-looking hundred year old farms which dot the rural Ontario landscape are at the centre of massive changes in the way the agricultural sector operates. For most rural residents — on the farm or in the villages and along the concession roads — life has changed in ways that they might never have expected, 20 years ago. Beneath the surface of the picture-book landscapes of rural southern Ontario, lies a picture of struggle : fewer and fewer farming people working harder and harder with degrading soil and water resources to produce more and more, simply in order to be able to stay on the farm. The number of rich farmers in Southern Ontario is few. The number of people who have lost farms, or jobs on farms, or who are now relying on off-farm revenues for much of their income is many.

CHANGING PATTERNS

In the period from 1941-1991, the number of farms in Canada decreased by nearly two-thirds from 732 000 to 280 000. At the same time, the average size of farms has increased from less than 100 ha to 242 ha. What this means is that many fewer farmers are working the land and that those who are farming are working more land more intensively than ever before⁵.

In Ontario, the number of people farming and working on farms has decreased steadily since the end of the Second World War, so that by 1991, only 3 % of the provincial labour force was involved in farming. In spite of a total rise in rural population in Ontario from 1981-1991, employment in farming fell by 3 %. In Canada generally, employment in agriculture fell between 1971 and 1991 from 23 % of the labour force to about 9 %. Where were people finding jobs ? Services. During that same 10 year period, growth in employment in services increased by 26 %. By 1991, 40 % of people who are farmers were also reporting some form of off-farm income as well⁶.

Not all rural residents, of course, find work in services. Many people have difficulty in finding any work at all. Historically, in Southern Ontario, rural people supplemented or replaced farm income with income from jobs in the manufacturing sector⁷. As the Ontario manufacturing sector continues to shrink, this option has become less available. Rural employment in manufacturing fell by 14 % from 1971-1991⁸. In Canada as a whole, about one-third of rural residents were not labour force participants in 1991, meaning that they were either long term unemployed or not currently looking for work. In addition, among people who say they are active labour force participants, official unemployment levels are always higher in rural areas than in urban area⁹.

THE HIGH TECH WORLD OF AGRICULTURE

For non-rural residents, the popular picture of a red barn and rolling fields does not call to mind the phrase « high tech », but in fact, agriculture has been greatly affected by technology. In 1880, it took

20 hours to harvest one acre of wheatland. By 1916, that number was reduced to 12,7 hours and by 1936, 6,1 hours. Massive productivity gains in grain farming were followed by similar gains in other areas of farming, so that, by the 1920's, overproduction was a greater cause of economic instability among farmers than crop failures. In the mid-nineteenth century, one farm worker produced enough food to feed 4 people. Today, 150 years later, one worker feeds more than 78 people. Large gains in productivity have continued to take place through all the decades of the 20th century. In the United States, during the 10 year period of the 1980's, farm productivity increased by an estimated 30 %¹⁰.

The replacement of people by machines and the massive intensification of production per hectare which has been fueled by chemical inputs of fertiliser, herbicides and pesticides have created major problems for farmers. Oversupply has pushed down prices, forcing farmers to produce more in order to cover high fixed costs related to machinery and chemical inputs. In the face of oversupply problems, marketing boards and other mechanisms have been put in place to try to stabilise farm income. More recently, free trade agreements are threatening these supply management efforts. Canadian government documents note gravely that rising problems on farms with soil degradation, well water quality and loss of species diversity on Canadian farms are the direct result of economic pressures on the agricultural sector, with their attendant mechanisation, intensification of land use and increasing dependency on chemical input¹¹.

PUTTING WOMEN INTO THE PICTURE :

In 1993, at a conference of rural women from across Ontario, a new organization was formed. Women and Rural Economic Development (WRED) was created in response to the pressures which globalization has brought to bear on the family farm. At the conference, farm women reviewed statistics on the current and anticipated future state of the family farm. They talked at length about the toll on personal relationships and individual health which is the unspoken story that goes along with numbers about farm closures and bankruptcies, rural unemployment and intensification of land use — about the stress-related heart attacks and alcohol

problems, the marriage breakdowns, the depression and the incidence of domestic violence.

The conference participants also talked about their role in the economic life of their communities. In Canada, 98,7 % of farms are family operations in which women are active participants¹². Off the farm, women are also active in the economy. In spite of an absence of rural jobs, rural women's labour force participation is higher than that of women in Canada generally. About 60 % of rural women are in the labour force, compared with 52 % of all women¹³.

Rural women's economic contribution has historically been obscured by the lack of visibility given to the huge role of unpaid labour in farm and rural life. As in the rest of Canada most farms in Ontario are family operations, however only 29 % of farms identify a woman as an operator or a manager. Of the 237 executive positions on farm products management boards in Ontario, only 10 were held by women in 1995¹⁴. This is part of a much larger problem. All over the world, decisions about policies and programs affecting the agricultural sector and rural communities are made without recognizing the role which women's unpaid labour plays. In Canada generally, in 1993, women worked over 16 billion hours at activities identified as unpaid housework, spending 62,5 % of their working time on unpaid economic activities. As a comparison, this is the equivalent of 30 % of Canada's GDP, costed at replacement labour rates. Outside the home, in the community, women contribute an estimated 54 % of all volunteer hours¹⁵.

WRED : BUILDING BUSINESS, CULTIVATING SUSTAINABILITY...

In this context, the name, Women and Rural Economic Development was chosen advisedly. Its mission, « to enhance the sustainability of rural Ontario communities » was to be accomplished through « ensuring women's participation » and through promoting « local control and ownership »¹⁶. The goal was — and is — sustainability and wellbeing for all rural residents, whether they be women, men or children. The focus was meant to ensure the inclusion of women,

in a situation where their contribution has often gone unrecognized¹⁷.

The principal mechanism WRED has chosen for accomplishing its goals has been the development and support of small enterprises in rural communities. By 1998, the idea of WRED developed at the 1993 conference had grown into a federally incorporated non-profit organization with a central office in Stratford, Ontario and regional teams located in two areas of Southwestern Ontario, Central Ontario and Eastern Ontario. Through its central office and regional teams, WRED offers a variety of entrepreneurship training programs to women, men and youth. It also operates a revolving loan fund designed to offer small « starter » loans developed in cooperation with local credit unions, publishes regular newsletters and a rural women's business directory, provides consultation and marketing assistance to individuals and rural organizations. Through its 22 local networks and through a new program aimed at developing business alliances, WRED facilitates the development of existing businesses. Most recently, WRED has established a one-stop training, education and assistance centre for micro-entrepreneurs in Stratford, called the Business Action Centre.

Since programming started in 1994, WRED has provided business development assistance to 482 women, resulting in 279 new business starts, from which the 253 in operation in July of 1997 were generating an estimated 6,5 million \$ in sales annually. As of July 1997, an additional 132 people were actively involved in entrepreneurial training. The 22 local networks across Ontario involve over 3 000 women annually in monthly dinners and mutual support activities. WRED has 500 active members coming from across the province. In 4 years, the annual budget of the organization has grown ten times, reaching 1,1 million \$ in 1997¹⁸.

In the world of rural development, WRED is an amazing success story. Its ability to assist rural women to supplement or « patch » family income through small business development has gained it national and international recognition, as well as the approval of local, provincial and federal politicians and funders. More importantly, the graduates of WRED's programs credit WRED with

helping them to find ways to stay on the farms and/or live in the rural communities which are their homes.

THE IMPORTANCE OF PATCHWORK

In 1990 over 40 % of Ontario's farm families « patched » other sources of income onto their farm earnings in order to make a living. Since then, the percentage has been steadily climbing. For most individuals and families, living in rural areas means patchwork — quilting together multiple sources of income into one sustainable piece. Clearly, the sustainability of farming as a way of life in rural Ontario communities depends not just on the strength and nature of agriculture activity, but also on the generation of a range of complementary alternative economic activities which are supportive of farming and of rural living.

WRED has decided that microenterprise is one key element of the patchworking effort. Its success in its first three years of operation indicates that many rural women in Southern Ontario agree with WRED. WRED and the women it has served are not alone in their opinions either. Experience elsewhere with micro-enterprise development as a strategy for community-based economic development has resulted in a number of insights :

- Microenterprise development is an effective strategy for increasing the number of times money circulates in a community, for plugging holes in the network of locally available goods and services and for providing people with a flexible source of (often part-time) income¹⁹ ;
- Women who start their own small businesses report significant improvements in self-esteem, self-confidence, willingness to play leadership roles and general sense of well-being²⁰ ;
- The locally-grounded nature of microenterprise means that many small businessowners display a level of social and environmental responsibility which is atypical for most large corporations²¹ ;

- Microenterprise is a capacity-builder — it encourages people to make the most of the resources and opportunities available to them for income-generation²² ;
- Politically, small business is a winner. Politicians of the left, right and centre are supportive of the creation of small, locally responsive businesses which offer needed goods and services and provide new source of employment and income²³.

COMMUNITY CAPITAL

Based on this experience, micro-enterprise development is being enthusiastically endorsed as a solution to problems of rural sustainability in countries all over the world²⁴.

As with all locally-based economic development initiatives however, the scope and potential for microenterprise is determined by the resources available locally. New small businesses are built on a foundation of community capital, which has three main sources. Money — financial capital, is probably the least important of these. More critical are social capital — the people and organizations, their vitality, commitment and sense of mutual connection ; and environmental capital — the local built and natural environments and what they have to offer. Without available social and environmental capital, financial capital is not useful. However, as long as there is unused capacity in the local pools of social and environmental capital, successful microenterprise development is possible.

Almost every rural community has some unused capacity in its pool of community capital. WRED believes that it can and should continue to expand, establishing new regional teams in areas of the province not yet served and continuing to generate new business networks and alliances for the foreseeable future²⁵. All communities, however, have limits to the amount of their potential for microenterprise development. Most small business owners work long hours for low pay, with the potential for improvement in that situation being limited by the small size of local markets. Microenterprise development cannot be depended upon to fill all the holes left by massive changes in the agricultural sector, the loss of

manufacturing jobs and cutbacks in the service industries which were responsible for much of the job creation of the 1970's and 1980's²⁶.

COMMUNITY CAPITAL AND RURAL SUSTAINABILITY

Conventional economics renders invisible two-thirds of women's work. The result is a very distorted view of the nature and potential of rural life and a dangerous undervaluing of the role of unpaid labour in supporting and subsidizing formally recognized economic activity. In a similar fashion, conventional economic analysis misses out much of the value of microenterprise to small communities. Small businesses draw on local social capital, but they also create it. The ball teams, raffle prizes and adopt-a-road programs they sponsor, the services they provide, the job opportunities — part-time though they may be, the vitality their presence contributes to the main streets of villages and small towns — all these create much of the sense of community and personal contact which people associate with rural living and which is valued so highly by rural and urban people alike. The creation of community capital is an important public good and one which cannot be assigned an monetary value.

An international report by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) suggests that the longer term sustainability of rural communities may well be dependent on recognition of the 'public goods' produced by rural residents in pursuing economic activities which increase or maintain pools of local social and environmental capital. In practical terms, this means that broader, urban society should be prepared to subsidize the legal and financial framework of mechanisms, policies and programs essential for sustaining local development activities in rural areas²⁷.

Such discussion of the need for ongoing subsidization of economic activities as one element of a strategy for rural sustainability is highly unpopular at the moment in Canada. In its absence, however, we risk exacerbating a situation in which the historical development patterns in rural areas have resulted in the loss of social capital — people who would prefer to stay in rural areas being forced to leave because of an absence of income-generation opportunities and the

degradation of environmental capital. Much of the discussion about sustainable agriculture has centred on changes within the agricultural sector designed to decrease dependence on chemical inputs, reverse the process of soil degradation, protect clean water sources and reduce the pressures created by globalized markets. These and other measures meant to maintain and -improve the base of environmental capital on which rural communities depend are important.

Equally important, however is the role of social capital and of the microenterprises which help to create it. Both the potential and limits of small business development in rural areas need to be carefully considered in creating a vision of rural sustainability.

Rural women have long been subsidizing the formal economy in rural areas through their billions of hours of unpaid work on Canada's farms. In addition, their contribution to producing the public goods which make rural areas so highly valued continues to be largely unrecognized. Without the kind of discussion proposed by the OECD report, a move into micro-enterprise development on and off the farm is unlikely to change this historical pattern significantly. Women will continue to subsidize the formal economy through their unpaid labour at home, on the family farm and in their communities. Their contribution to the production of public goods and to their own income-generating capacity through micro-enterprise development will be constrained by the structural barriers affecting small business development in rural areas – transportation problems, lack of support services, problems accessing financing, small local markets and long distances to larger regional markets²⁸. The practical result of these barriers is that the economic returns of rural small businesses do not accurately reflect their larger social value, or their role in the creation of community capital.

Conventional economic analysis has glaucoma. Its narrowed vision misses some key pieces of the fabric of rural sustainability. Without a clear understanding of the importance of unpaid work and of the need to create and to conserve local pools of social and environmental capital, government policies and programs will continue to tear apart rural life, rather than to assist in piecing it together. Meanwhile, WRED and its sister organizations will continue their work, making the most of the available amounts of social and

environmental capital scattered throughout Ontario's rural communities, piecing together a quilt which has as much to do with public goods, freely available to everyone as it does with the privately bought and sold gains and losses of the marketplace. In the search for sustainability for rural areas, the importance of patchwork should not underestimated.

NOTES

1. Interdepartmental Committee on Rural and Remote Canada, *Rural Canada : a Profile*, Ottawa, Supply and Services Canada, LM-347-02-95E, 1995.
2. Ray Bollman and Brian Biggs, « Rural and Small Town Canada : an Overview », in Ray Bollman, editor, *Rural and Small Town Canada*, Ottawa, Supply and Services Canada, 1992.
3. Craig McKie, « Does Rural Matter ? », in Ray Bollman, editor, *op. cit.*, pp. 423-434 ; Lois L. Ross, *Harvest of Opportunity*, Saskatoon, Western Producer Prairie Books, 1990.
4. Interdepartmental Committee on Rural and Remote Canada, *op. cit.*
5. *Idem.*
6. *Ibid.*
7. Marjorie Griffin Cohen, *Women's Work, Markets and Economic Development in Nineteenth Century Ontario*, Toronto, University of Toronto Press, 1988.
8. Ray Bollman and Brian Biggs, *op. cit.*
9. Interdepartmental Committee, *op. cit.*
10. Jeremy Rifkin, *The End of Work*, New York, Tarcher/Putnam, 1995.
11. Interdepartmental Committee, *op. cit.*
12. Kathryn MacDonald, « Women in Agriculture : Representation », Unpublished Paper, Kingston, School of Public Administration, Queen's University, August 1995.

13. Marcelle Dion and Steve Welsh, « Participation of Women in the Labour Force : a Comparison of Farm Women and all Women in Canada », in Ray Bollman, ed., *op. cit.*
14. Kathryn MacDonald, *op. cit.*
15. Marilyn Waring, *Three Masquerades*, Toronto, University of Toronto Press, 1996 ; Susan Wismer, *Women's Contribution to the Canadian Economy*, Unpublished Paper, Toronto, Canadian Women's Foundation, 1995.
16. Women and Rural Economic Development, *Annual Report 1997*, Stratford, Ontario, WRED, November 1997.
17. Through its research projects and advocacy work, the Ontario Farm Women's Network has identified a long list of problems related to farm women's economic invisibility ranging from lack of provision for child care, lack of ability to purchase crop insurance independently in joint farm operations, discriminatory treatment of off-farm income, lack of opportunity to contribute to the Canada Pension Plan, lack of access to training. See Corry Martens, « Ontario Farm Women's Network », *Women and Environments*, 38, Spring 1996, pp. 23-24.
18. Women and Rural Economic Development, *Hidden Gold – Women in the Rural Economy*, Stratford, WRED, July, 1997 ; WRED, *Annual Report*, *op. cit.*
19. Barbara Brandt, *Whole Lire Economics*, Philadelphia and Gabriola Island, B.C., New Society Publisher, 1995.
20. Cathy Rakowski, « Conclusion : Engendering Wealth and Well-Being – Lessons Learned », in Rae Blumberg, Cathy Rakowski, Irene Tinker, Michael Monteon, eds., *Engendering Wealth and Well-Being*, Boulder, Cob., Westview Press, 1995, pp. 285-294 ; Renana Jhabvala, « Self-employed Women's Association : Organizing Women by Struggle and Development », in Sheila Rowbotham and Swasti Mitter, *Dignity and Daily Bread*, London, Routledge, 1994, pp. 114-138.
21. Barbara Brandt, *op. cit.*
22. Advocates for Community based Training and Education for Women, *Rich in Resources : Women in Community Economic Development*, Toronto, ACTEW, 1996.
23. Stewart Perry and Mike Lewis, *Reinventing the Local Economy*, Vernon, B.C., Centre for Community Enterprise, 1994.

24. Local Initiatives for Job Creation, *Businesses and Jobs in the Rural World*, Paris, Organization for Economic Co-operation and Development, 1992 ; Angus Reid, *Shakedown*, Toronto, Doubleday, 1996 ; Jeremy Rifkin, *op. cit.*
25. Women and Rural Economic Development, *Strategic Plan : 1997-2000*, Stratford, WRED, 1997 ; Women and Rural Economic Development, « Proposal to Develop an Ontario Network of Women's Enterprise Centres », Unpublished Paper, Stratford, WRED, February, 1996.
26. Angus Reid, *op. cit.*
27. Alberto Melo, « Education and Training for Rural Entrepreneurship », in *Local Initiatives for Job Creation*, *op. cit.*, pp. 85-104.
28. WRED, *Hidden Gold*, *op. cit.*

MOBILISATION, COMMUNAUTÉ ET SOCIÉTÉ CIVILE SUR LA COMPLEXITÉ DES RAPPORTS SOCIAUX CONTEMPORAINS¹

Hugues DIONNE
Département des sciences humaines
UQAR

Pierre-André TREMBLAY
Département des sciences humaines
UQAC

How could I tell the dancer from the dance ?
William Morris, cité par E.P. Thompson (1978)

Ancedote : dans une conversation récente avec un « fonctionnaire régional », la discussion portait sur la place et le rôle que l'État doit jouer à notre époque. Notre interlocuteur annonce alors qu'à son avis, le rôle de l'État est d'offrir des services à la population afin de favoriser son mieux-être et de garantir sa qualité de vie.

Une telle vision semble très répandue, y compris hors des milieux affiliés aux appareils (para-)étatiques. Il est frappant de constater qu'elle réduit cet ensemble complexe de structures et de pratiques qu'est l'État moderne à un offreur de services supportant les activités de vente et de consommation. Cette vision marchande élimine un personnage central de la mythologie démocratique : le citoyen, au profit d'un autre qu'on s'attend à voir sur le marché et non au centre de la dynamique politique : le consommateur, parfois appelé « usager ». On peut appeler (néo-)libérale cette conception du politique où la discussion et la décision cèdent la place à un marché plus ou moins libre mettant face à face des acheteurs, les usagers, et un vendeur de services, l'État.

Rien de surprenant à ce que le terme de *partenaire* soit sur toutes les bouches. Semblable effacement du politique au profit (c'est le cas de

le dire) d'une conception platement économiste a, entre autres traits caractéristiques, celui de prétendre éliminer les luttes et les conflits sociaux. En effet, la vision économiciste met face à face des *partenaires* dont les rapports sont d'agrément mutuel dans une dynamique globale que personne ne contrôle et où, en conséquence, la recherche de responsables n'est pas pertinente.

On peut douter de la réalité d'une représentation qui veut éliminer la lutte sociale, mais il ne fait guère de doute qu'elle est fort populaire. Combien de fois n'a-t-on pas entendu qu'il n'y a plus de mouvements sociaux, que l'ère de la confrontation est finie, que nous sommes dans la société du vide individualiste (Lipovetsky 1983) ? Ces énoncés n'ont guère de sens², mais s'il existe encore des revendications portant des mobilisations (à moins que ce ne soit l'inverse) et si des mouvements sociaux se profilent sous ces demandes sociales, cela ne signifie pas que les choses soient semblables à ce qu'elles étaient il y a 30 ans. De fait, nos sociétés ont profondément changé.

Ce texte veut explorer quelques aspects de notre société et des mobilisations qui s'y inscrivent. Nous insisterons sur la complexité des messages transmis par ces mobilisations, qu'on ne peut réduire au rang de simples exigences de prestation de services publics et qui ne sont pas que le simple report des revendications des décennies précédentes. Après avoir rapidement considéré quelques traits centraux de la situation actuelle des « sociétés complexes » (Melucci 1996), nous insisterons sur les rapports entre la réalité de la communauté et l'identité qu'elle confère aux personnes. La section suivante abordera la complexité qui marque les facettes de la vie quotidienne, ce que nous appelons la disjonction culturelle, alors que la dernière section traitera des organisations communautaires, c'est-à-dire de la société civile.

À PROPOS DES TEMPS (POST-)MODERNES

Qu'y a-t-il de nouveau ? Plusieurs choses :

- Le repli de l'État-providence et l'épuisement du keynésianisme poussant l'État à se vouloir un « accompagnateur » plutôt qu'un

entrepreneur, les demandes se fondant sur sa capacité ou sa volonté à agir se heurtent fréquemment à des fins de non-recevoir. Ce « durcissement structurel » de l'État, qui ne fait guère de doute, va de pair avec une difficulté plus malaisée à cerner et qu'on pourrait dire cognitive. C'est que pendant les 60 ans du keynésianisme triomphant, l'État était devenu le mode central d'action de la société sur elle-même, à tel point qu'agir socialement a fini par signifier : exiger de l'État, négocier avec lui. La reconnaissance et l'identité sociale se sont, peu à peu, rétrécies jusqu'à ne plus être qu'une reconnaissance étatique. Le langage de l'action sociale est devenu celui de l'action politique et les mouvements sociaux sont ainsi, peu à peu, devenus mouvements *politiques*, quitte à élargir le sens de ce mot (Offe, 1990, 1997). L'État-providence avait canalisé en lui les demandes sociales et celles-ci ne savent plus guère s'exprimer autrement. État et société se sont progressivement recouverts : la distinction entre société civile et société politique est devenue de plus en plus difficile à établir. On peut en parler comme d'une institutionnalisation (Favreau & Lévesque, 1996, pp. 174-183).

- Le contexte général est celui d'un repli ; les demandes sociales sont sur la défensive et se limitent souvent à une lutte pour la conservation des acquis. On est loin de l'optimisme volontariste des années 60.
- Le thème du développement, longtemps destiné aux pays « sous-développés », fait maintenant partie du langage quotidien, ce qui relativise, sans les abolir, les frontières entre pays du centre et pays de la périphérie. Certains auteurs ont noté que, loin de signifier l'abolition de la domination, cela la rend plus insidieuse (Sachs [dir.], 1997).
- Les thématiques économiques occupent le devant de la scène : l'emploi et l'accès au travail, en particulier, sont vus comme des voies privilégiées de l'intégration sociale³.
- Celle-ci tend récemment à être l'enjeu premier des actions politiques. Sous des appellations diverses (exclusion, pauvreté, déficit de participation, etc.), elle recouvre les divers problèmes sociaux et, de l'ONU en 1995 jusqu'au Gouvernement du

Québec (en avril 1998), les diverses organisations étatiques s'en préoccupent⁴. Derrière les énoncés sur l'exclusion se cachent donc des préoccupations sur l'ordre social et sa conservation (Bernier 1998).

- Ces dimensions nouvelles, qui ne tombent évidemment pas des nues, ne doivent pas masquer un aspect qui n'est pas nouveau. Il est frappant de voir que la solution à ces maux est sensée se trouver dans la participation à la société (Rodrigue 1998). Cela rappelle fort les exigences typiques des années 60, mais il est clair que parler de participation dans le cadre de déploiement de l'État, comme pendant la Révolution tranquille, n'a pas le même sens que dans le contexte actuel de démission étatique et politique.

Mais ce sens est difficile à cerner, et c'est sans doute là l'aspect fondamental de la situation actuelle. Il y a 30 ans, le langage de la lutte était compris, voire utilisé, par tout le monde, et son vocabulaire faisait sens ; de même, on s'entendait sur la pertinence de parler de lutte nationale, lutte de classe, de passage générationnel, de progrès. Cette unanimité (relative) s'est évaporée et il est difficile de trouver un paradigme conceptuel partagé. En d'autres termes, les personnes cherchent un langage apte à permettre une totalisation de l'expérience, une « définition de la situation » qui puisse leur permettre d'y voir plus clair. Et elles n'y arrivent pas ou, si l'on préfère, il y a trop de ces langages et aucun n'arrive à organiser les autres. Cela explique sans doute les réflexions savantes sur l'éclatement des identités (Elbaz, Fortin et Laforêt, 1996) ; plus prosaïquement, cela explique sûrement pourquoi on doit avoir recours à des termes vagues comme « les gens » ou « les personnes » pour désigner ceux et celles dont on parle. Autant de façons de nommer des identités imprécises, comme si c'était dans le manque que se présentaient les acteurs sociaux. Rosanvallon (1994) appelle « crise du sujet » ce passage au non-être.

Tous ces aspects nouveaux font qu'on ne peut plus se contenter de reproduire les anciens modes de pensée et les anciens modes d'action. S'il y a encore des luttes sociales, s'il y a encore des mobilisations, ce ne sont plus les mêmes. La chose est difficile à

réaliser, tant le poids des générations passées pèse lourdement sur les épaules des vivants.

On peut considérer les mobilisations sous plusieurs angles : celui de leur genèse, celui de leur organisation, celui de leur idéologie, celui de leur motivation. Un point crucial est sans doute de savoir si les luttes et mobilisations « donnent quelque chose », si elles « remportent la victoire ». Que faut-il donc considérer lorsqu'on étudie les conséquences des mobilisations populaires et communautaires ? Généralement, on regarde leur capacité à modifier le système où elles s'insèrent et dont on estime qu'il les a « causées ». En d'autres termes, on privilégie la structure au détriment de l'acteur qui la matérialise, celui-ci étant vu comme une donnée exogène à la mobilisation et, en conséquence, intouché par elle.

Une telle vision est trop strictement structurelle, voire durkheimienne, pour être totalement séduisante. D'où vient cet acteur qui, par ailleurs, se mobilise ? Si on fait l'hypothèse qu'il vaut mieux avoir une conception dialogique de l'interaction acteur-mobilisation qu'une simple vision causale et déterministe (Melucci 1996), la question devient : comment l'acteur est-il influencé par la mobilisation ou, ce qui n'est qu'une forme plus radicale de la même question, comment la mobilisation favorise-t-elle l'apparition d'un acteur social ? Cette formulation a son importance : elle signifie qu'on peut considérer la mobilisation sous l'angle des acteurs qui y agissent et non seulement sous celui de son impact sur un système social préalable et extérieur. En d'autres termes, une des dimensions de l'action est de faire apparaître un acteur, comme l'avait noté William Morris dans la phrase que nous avons mise en exergue. La section suivante aborde certains aspects de cette identité collective, en allant au plus vif : la définition du lien sociétal soudant les rapports sociaux. Nous verrons ensuite que la présence de « professionnels du social » apporte des distorsions qu'on doit considérer pour comprendre notre temps et les discours qu'il véhicule.

IDENTITÉ ET COMMUNAUTÉ

On retrouve ici l'une des facettes des interrogations actuelles sur l'identité qui est certainement une des notions centrales du discours

sociologique contemporain. Elle a de nombreuses ramifications. À une époque (post-moderne ? capitaliste avancée ? de modernité tardive ?) où l'on assiste à des modifications rapides des structures et des rapports sociaux, la façon dont sont conçus les paramètres qui autorisent l'intervention sur eux devient une question d'une grande acuité, car il est clair qu'on ne peut agir que selon la façon dont on se représente la situation. Pendant longtemps — très longtemps : en fait, depuis l'origine du capitalisme — les deux coordonnées essentielles ont été la Nation (et l'État qui la représente) et la classe (parfois dites comme « les classes », dans une vision plus relationnelle et dialectique), ainsi que l'État qui la(les) représente. Ces deux ensembles de paramètres n'ont plus la clarté qu'ils ont déjà eue⁵.

Mais se contenter de parler d'identité risque fort de nous mener à une analyse psychologisante alors qu'il s'agit plutôt ici des cadres sociaux et collectifs permettant à l'acteur de se définir. Comment se présente donc cette reliance qui nous permet d'exister en groupe ? L'actuelle transformation de nos sociétés semble se manifester d'abord par une perte d'efficacité des référents nationaux et de classe qui arrivent de moins en moins à circonscrire l'action et à lui donner un sens. Si, d'une part, cela a comme manifestation un individualisme sur lequel on a beaucoup écrit (Côté, 1996) et qui se marie bien à l'accent sur la domination des mécanismes marchands (Abercrombie, Hill et Turner, 1986), cela a aussi comme effet le retour de la notion de communauté.

On la croyait emportée par la modernisation, car la pensée sociale, pour saisir ce que notre époque avait d'irréductiblement nouveau par rapport aux précédentes, l'avait synthétisée comme une société opposée à la communauté qui englobait les formes anciennes de socialité (Tremblay, 1998). Le changement social allant nécessairement du simple au complexe, du statut au contrat, du primaire au secondaire, etc., les rapports sociaux tendront à s'organiser sous la forme d'une société co-extensive à l'État national, qui devient le seul palier et le seul appareil pertinent de gestion sociale, celui où s'établiront les rapports de classe, leurs formes organisationnelles et les mouvements sociaux qui les accompagnent (Tilly, 1986).

En d'autres termes, la notion de communauté signifie, en pensée sociologique classique, un type particulier de socialité qu'il convient

de distinguer des formes plus actuelles, qui seront dites *sociales*. L'opposition pertinente s'établit donc entre communauté et société.

La mondialisation, qui est certainement un trait essentiel de notre époque, produit un résultat inattendu, car en obligeant les sociétés et les États à se réorganiser, elle les force à repenser leurs rapports à la société civile et à leurs territoires. On voit ainsi se former des régions économiques, culturelles et politiques ne respectant pas nécessairement les frontières nationales et des communautés locales dont l'articulation aux mécanismes fonctionnels de la globalisation et de la régionalisation est complexe et incertaine. De plus, puisque la circulation à grande vitesse et le rétrécissement de l'espace-temps est un facteur central de ces temps post-modernes, la « reliance » (Bolle de Bal, 1985) et l'« ensemble de significations partagées », qui constituent la définition élémentaire d'une communauté (Lash, 1994) seront un enjeu central pour les personnes et les collectivités. Le risque est en effet que les individus qui n'existent plus qu'en tant que nœuds dans un réseau perdent leurs attaches et se retrouvent esseulés ; cela ne serait pas sans rappeler l'anomie évoquée par Durkheim. Le « monde de la vie » dont parle Habermas se trouvant alors totalement recouvert par le « monde du système », le tout est, à terme, autodestructeur.

La notion de communauté prend ici un sens légèrement différent du premier. Elle inclut une nuance spatiale qui est absente de la première définition, et cela la renvoie nécessairement (Walker, 1996) à l'État, face auquel elle aura à se définir. Le couple pertinent devient donc communauté/État, ce qui fait de la communauté une notion politique plutôt que sociétale et renvoie à la question de la gouvernementalité au moins autant qu'à celle de la socialité. Mais la présence d'« ingénieurs sociaux » transforme profondément la donne.

LA DISJONCTION CULTURELLE

La mise en interface de l'État, des entreprises et des communautés demeure un exercice abstrait et quelque peu illusoire s'il s'inscrit dans des analyses d'entités structurelles autonomes et indépendantes, ayant chacune son identité propre. Il serait tentant de procéder

au tronçonnage d'une dynamique complexe laissant la part de l'État au politique, la part des entreprises à l'économie et la part des communautés au social. Une telle appréhension de la réalité donnant des atouts spécifiques et différenciés à chacune de ces « entités » risque de nous enfermer dans des systèmes explicatifs trop hachurés. C'est pourtant une démarche courante qui peut facilement nous faire illusion, précisément parce qu'elle engendre une autonomie apparente entre les divers ordres de l'économie, du social et du politique au sein des situations concrètes et vécues de développement.

Dans le domaine du développement local, le moindre travail de recherche monographique ou d'animation d'un milieu donné nous dévoile constamment les effets pervers d'une approche professionnelle segmentée et sectorielle qui brise les interférences entre les divers ordres de la réalité locale. C'est ainsi que par exemple, on mettra illusoirement de l'avant des solutions dites économiques sans référence aux conditions sociales et politiques de départ. Nous n'avons qu'à penser à la difficulté des acteurs locaux aux prises avec des règles administratives de type économique dont les implications sociales ou politiques sont dévastatrices pour la communauté. Les effets de disjonction, disjonction entre la réalité particulière et globale telle que vécu par la communauté et l'apport spécialisé et sectoriel du professionnel, sont au cœur de la problématique de développement local. D'un côté, nous avons des acteurs locaux en quête d'une solution intégrée susceptible de provoquer le développement global de leur communauté. De l'autre côté, nous avons divers intervenants professionnels habituellement enfermés dans des conduites segmentées et spécialisées selon leur secteur d'activités. Dans les faits, ces effets de disjonction sont peu considérés par les acteurs professionnels qui ne font qu'informer, dans le meilleur des cas, les acteurs locaux de l'existence des autres services professionnels.

L'observation des dynamiques de projets nous fait voir le travail constant des acteurs locaux mobilisant leur énergie pour contrer ces effets de disjonction. Ceux-ci doivent continuellement tenter des rapprochements entre les divers intervenants professionnels (fonctionnaires ou consultants ou autres) pour les amener à prendre en considération d'autres dimensions de vie de la réalité locale. Nous

pourrions abondamment illustrer une telle dynamique dans diverses interventions auprès de communautés locales. Les acteurs locaux, en formulation de projets, inscrivent leurs initiatives dans des perspectives de maintien et de développement d'un « milieu donné ». Ils tentent alors de mettre en valeur toutes les ressources matérielles et humaines propres à ce « milieu particulier ». Ils tentent d'intégrer toutes les dimensions de la vie du milieu dans ses aspects politiques, sociaux, économiques et culturels. Face aux supports professionnels qui leur sont offerts, ils doivent constamment rappeler les interférences de toute intervention sur la globalité de leur réalité particulière.

C'est ainsi que, par exemple, un agent de CLSC visant le maintien à domicile sera vite confronté à la situation globale du « client » en difficulté financière, socialement isolé, mentalement incapable de se prendre en main, souvent en détresse psychologique... En fait, l'agent communautaire est confronté à cette réalité globale et quotidienne de chacun. Il ne peut alors que s'en tenir à sa ligne directrice et spécialisée d'intervention tout en informant le « client » de l'existence des autres services qui peuvent lui être offerts. Dans les meilleurs cas, il assumera diverses démarches d'accompagnement vers d'autres services ou d'autres systèmes de réponses aux besoins multiples du « client ». Celui-ci, dans sa réalité globale et quotidienne, tentera de réinsérer ces supports particuliers et spécialisés dans une trame unifiée lui permettant d'atteindre une qualité de vie acceptable. Il devra reconstruire la globalité de son existence quotidienne à partir de ces supports particuliers, en tentant de faire voir aux agents professionnels rencontrés les interférences de toute décision sur son vécu profond. Nous pourrions reprendre le même scénario dans toute intervention professionnelle de développement local auprès d'une communauté donnée qui, elle, tente de faire valoir la globalité de sa situation en regard des services sectoriels et spécialisés qui lui sont offerts. Par exemple, l'intervenant économique renverra les membres de la communauté à d'autres services sociaux ou culturels qui ne sont pas de son ressort. La communauté commencera alors son pèlerinage auprès d'autres structures de services de manière à avoir des supports plus globaux et intégrés pour remédier à leur situation particulière. Souvent, les membres de la communauté mettront toute leur énergie à provoquer des concertations chez les divers intervenants professionnels de manière à

recréer des « systèmes de réponses » plus intégrés et ajustés à la globalité de leur vécu communautaire.

Nous assistons en fait à une disjonction continuelle entre la culture professionnelle et la culture quotidienne. Nous parlons ici de culture quotidienne pour décrire l'ensemble des réponses socialement élaborées en référence aux situations concrètes, tant quotidiennes qu'événementielles, auxquelles chaque individu ou chaque communauté est confronté dans son travail de maintien existentiel. La culture quotidienne est globale et intégrée en regard des divers ordres de la vie en société, que ce soit l'ordre économique, social, culturel ou politique. Chaque individu ou chaque communauté tend à renforcer l'interdépendance de ces divers ordres de manière à s'assurer une existence harmonieuse. La trame quotidienne se construit à partir du vécu de chacun, dans la globalité existentielle.

C'est cette globalité existentielle qui est continuellement soumise à des tronçonnages de la vie sociale en des ordres différenciés. La culture professionnelle est héritière de ces ordres différenciés et exerce une pression constante sur la trame quotidienne de vie en quête de globalité. Sans vouloir nier la complexité d'une telle dynamique, nous voulons surtout signifier ici le peu de préoccupation des agents professionnels face à cette dualité. L'individu ou la communauté a habituellement à assumer seul le poids de cette disjonction culturelle.

Les perspectives actuelles en économie sociale peuvent aussi être indicatrices de cette disjonction. Nous ne voulons pas ici nier les avancées importantes des pratiques d'économie sociale. Nous ne voulons pas par ailleurs nous enfermer dans des perspectives qui peuvent apparaître nouvelles pour certains ou encore qui peuvent apparaître comme une simple technique d'intervention au développement. Pour d'autres, le problème est moins celui de l'économie sociale que celui de l'économie qui ne serait pas sociale. C'est précisément l'économie asociale qui fait problème.

En fait, c'est cette même disjonction que l'on retrouve à un palier plus général lorsque l'on favorise une distinction opérationnelle entre l'ordre économique et l'ordre social, créant ainsi un champ d'activités spécifiques d'économie sociale, permettant à la puissance

économique « officielle » de se dégager de ses « contraintes » sociales. Plusieurs auteurs ont discuté de « l'économie contre la société » pour précisément faire mieux comprendre la crise de l'intégration entre les divers ordres de la vie sociale actuelle (Perret et Roustang, 1993).

Elle ne permet pas de rendre compte de la complexité globale des situations concrètes vécues dans des lieux donnés. L'écart entre système d'action et système d'interprétation devient si grand qu'il sclérose toute perspective de transformation. Le décalage ne fait que renforcer une division du travail intellectuel entre l'analyste et le praticien.

LES GROUPES COMMUNAUTAIRES ET L'ORGANISATION DE LA SOCIÉTÉ CIVILE

La question de la communauté est donc complexe et ambiguë, car son intégration aux politiques publiques, voire son hégémonie (White, 1995) risque de la pervertir ou, à tout le moins, d'affaiblir sa signification en lui ajoutant des strates dont la superposition ne va pas de soi. On peut le voir dans l'écartèlement subi par les organismes communautaires québécois. Ils sont à la fois les héritiers d'une tradition caritative qui est loin d'être disparue et dont la source se trouve dans la volonté de soulager la misère. Ils sont aussi dans la lignée des organisations contestataires qui apparurent dans la foulée de l'État social et qui critiquaient l'approche trop strictement palliative des organismes de charité et dans le paternalisme qui l'accompagnait. Les comités de citoyens, groupes de locataires, etc. désiraient lutter contre la marginalité dans laquelle se trouvaient enfermées les populations défavorisées et réclamaient une participation plus grande et plus active aux changements de la société québécoise et dont l'État était l'acteur principal. Rien de surprenant à ce que la pression sur l'État ait été leur principal moyen d'action.

Les groupes communautaires actuels sont aussi les fruits des critiques apportées à l'État social et à ses politiques. Si celles-ci exprimaient une certaine solidarité sociale, elles avaient aussi comme conséquence de produire une dépendance des personnes face aux appareils et une homogénéisation souvent irrespectueuse des

particularités locales causée par ce qu'on a, par la suite, appelé le « mur à mur ». L'« appropriation étatique du tissu social » (Maheu, 1983) permettait une égalité relative, mais elle se manifestait aussi comme une dépossession de la capacité d'action sur soi. Le populisme qui marquait ces groupes *populaires*, comme ils se désignaient eux-mêmes, était ainsi l'expression d'une exigence de différence essentielle, laquelle devrait se manifester par une autonomie d'action et d'organisation. Lorsque, pendant la profonde réorganisation qui traverse toute la décennie 80, les groupes se virent aux prises avec le désengagement de l'État, ils commencèrent à se dire groupes *communautaires*, fondant ainsi leur légitimité sur l'existence de liens sociaux premiers et, si on peut dire, pré-étatiques et par là, plus fondamentaux. L'exigence de reconnaissance y trouve son sens : s'appuyant sur les demandes des années précédentes, elle a une fonction expressive (présenter l'identité particulière des organisations) autant que stratégique (s'opposer à la récupération par les appareils étatiques qui veulent les réduire au rang de simples dispensateurs peu coûteux de services collectifs).

Groupes luttant contre la misère, exigeant une inclusion à la vie collective, demandant des interventions étatiques plus équitablement réparties et dont les particularités et la compétence devraient être mieux reconnues par les décideurs, les organisations communautaires sont tout cela à la fois. C'est ce qui fait leur richesse, mais ces facettes composent une identité complexe souvent mal intégrée et contradictoire, que reflète bien leur difficulté à désigner les populations auxquelles se réfèrent leurs activités : clients bénéficiaires ? membres ? Derrière ces dénominations se profilent des conceptions différentes de l'interface entre ces organisations et leur environnement (le marché, le don, la réciprocité, respectivement) qui montrent bien le flou des repères actuels de l'action sociale.

CONCLUSION

Notre propos n'était pas d'épuiser la question des rapports entre les institutions de la vie publique (l'État), celles de la production des biens (l'entreprise) et celles de la vie quotidienne (la communauté). Nous désirions simplement montrer que ces rapports ne sauraient être envisagés sous le seul angle de mécanismes de concertation et

d'outils de planification, fut-elle stratégique. Les mobilisations communautaires et les mouvements sociaux auxquels elles renvoient montrent que ces rapports concernent les principes même d'organisation de la vie collective ; dans la conjoncture présente de laminage du social par la stricte rationalité marchande, la question sociale s'envisage le mieux sous le thème de l'éclatement et de la disjonction.

C'est là que la communauté et les notions apparentées comme localité, lien social, vie quotidienne et société civile peuvent se révéler utiles pour comprendre les manques qui s'inscrivent maintenant au cœur du fonctionnement de notre société. En désignant une exigence fondatrice, ces notions nous renvoient à la recomposition nécessaire des divers paliers qui forment la vie réelle. Il faut se féliciter de la complexité de cette question, car cela nous impose une prudence qui peut gêner les faiseurs de programmes, mais qui permet un peu plus de finesse.

NOTES

- 1 Ce texte s'inspire de recherches supportées par le CRSHC, le Fonds FODAR de l'Université du Québec, le Fonds FCAR et Développement des ressources humaines du Canada.
- 2 Qu'on nous permette ce narcissisme : Beaudry et Dionne, 1998 ; Dionne et Beaudry, 1994 ; Klein, Tremblay et Dionne, 1997 ; Tremblay, Brochu et Verschelden, 1996 ; Tremblay et Klein, 1997.
- 3 Voir les textes rassemblés dans Klein et Lévesque (dir.), 1995.
- 4 Voir Forum québécois pour le développement social 1997 ; Wolfe, 1994 ; Hewitt de Alcantara, 1994.
- 5 La question est évidemment très complexe. Voir, pour des synthèses partielles : Ash, 1994 ; Castells, 1996 ; Featherstone, Lash et Robertson (dir.), 1995 ; Harvey, 1989 ; Lash et Urry, 1987, 1994.

BIBLIOGRAPHIE

- ABERCROMBIE, N., S. HILL et B.S. TURNER (1986), *Sovereign Individuals of Capitalism*, London, Allen & Unwin.
- ASH, A. (dir) (1994), *Post-fordism : a Reader*, Oxford, Blackwell.
- BEAUDRY, R. et H. DIONNE (1998), *En quête d'une communauté ; une mobilisation territoriale villageoise : le conflit postal de Saint-Clément*, Rimouski et Trois-Pistoles, GRIDEQ et Éditions de Trois- Pistoles.
- BERNIER, N. (1998), *À propos du développement social*, Chicoutimi, UQAC, Collectif sur les initiatives de développement économique et social (rapport de recherche).
- BOLLE DE BAL, M. (1985), *La tentation communautaire ou les paradoxes de la reliance et de la contre-culture*, Bruxelles, Institut de sociologie.
- CASTELLS, M. (1996), *The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell.
- CÔTÉ, J.F. (dir) (1995), *L'individualisme*, Québec, Méridien.
- DIONNE, H. et L. BEAUDRY (1994), « Recherche-action en communauté villageoise », *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 7, n° 2, pp. 141-154.
- ELBAZ, M., A. FORTIN et G. LAFOREST (sous la direction de) (1996), *Les frontières de l'identité. Modernité et postmodernisme au Québec*, Québec, PUL.
- FAVREAU, L. et B. LÉVESQUE (1996), *Développement économique communautaire : économie sociale et intervention*, Sillery, Presses de l'Université du Québec.
- FEATHERSTONE, M., S. LASH et J. ROBERTSON (sous la direction de) (1995), *Global Modernities*, London, Sage.
- FORUM QUÉBÉCOIS SUR LE DÉVELOPPEMENT SOCIAL (1997), *La participation comme stratégie de renouvellement du développement social*, document de réflexion, Québec, Conseil de la santé et du bien-être .
- HARVEY, D. (1989), *The Condition of Postmodernity*, Oxford, Blackwell.
- HEWITT DE ALCANTARA, C. (1995), *Structural Adjustment in a Changing World*, Genève, UNRISD Briefing Paper n° 4.

- KLEIN, J.-L. et B. LÉVESQUE (sous la direction de) (1995), *Contre l'exclusion : repenser l'économie*, Sillery, PUQ.
- KLEIN, J.-L., P.A. TREMBLAY et H. DIONNE (sous la direction de) (1997), *Au-delà du néo-libéralisme : quel rôle pour les mouvements sociaux ?*, Sillery, PUQ.
- LASH, S. (1994), « Reflexivity and its Doubles : Structures, Aesthetics, Community », in S. Lash, U. Beck et A. Giddens, *Reflexive Modernization*, Cambridge, Polity Press, pp. 110-173
- LASH, S. et J. URRY (1987), *The End of Organized Capitalism*, Cambridge, Polity Press.
- LASH, S. et J. URRY (1994), *Economies of Signs and Spaces*, London, Sage.
- LIPOVETSKY, G. (1983), *L'ère du vide. Essais sur l'individualisme contemporain*, Paris, Gallimard.
- MAHEU, L. (1983), « Les mouvements de base et la lutte contre l'appropriation étatique du tissu social », *Sociologie et sociétés*, vol. 15, n° 1, pp. 77-92.
- MELUCCI, A. (1996), *Challenging Codes. Collective Action in the Information Age*, Cambridge, Cambridge University Press.
- OFFE, C. (1990), « Reflections on the Institutional Self-transformation of Movements Politics : a Tentative Stage Model », in R.J. Dalton et M. Kuechler (sous la direction de), *Challenging the Political Order : New Social and Political Movements in Western Democracies*, Cambridge, Polity Press, pp. 232-250.
- OFFE, C. (1997), « Les nouveaux mouvements sociaux : un défi aux limites de la politique institutionnelle », in *Les démocraties modernes à l'épreuve*, Paris, L'Harmattan, pp. 98-133.
- PERRET, B. et G. ROUSTANG (1993), *L'Économie contre la société*, Paris, Seuil.
- RODRIGUE, N. (1998), « Éditorial : le développement social et la notion de participation », *Bulletin d'information du Conseil de la santé et du bien-être*, vol. 4, n° 3, pp. 2-4.
- ROSANVALLON, P. (1994), *La nouvelle question sociale*, Paris, Seuil.

- SACHS, W. (sous la direction de) (1997), *Global Ecology*, London, Zed Books.
- THOMPSON, E.P. (1978), *The Poverty of Theory and Other Essays*, New York, Monthly Review Press.
- TILLY, C. (1986), *La France conteste*, Paris, Fayard.
- TREMBLAY, P.-A. (1998), « Ethics, Solidarity, Community », *European Legacy* (à paraître).
- TREMBLAY, P.-A. et J.-L. KLEIN (1997), « De l'appauvrissement des lieux à la reconstruction des communautés », *Cahiers de recherche sociologique*, 29, pp. 103-118.
- TREMBLAY, P.-A., I. BROCHU et M.C. VERSCHULDEN (1996), « Les mobilisations dans le Québec des régions : traits généraux et réflexions premières », *Économie et solidarités*, vol. 28, n° 1, pp. 101-118.
- WALKER, R.B.J. (1996), « On the Spatio-temporal Conditions of Democratic Practice », in A. Nandy et D.L. Sheth (sous la direction de), *The Multiverse of Democracy*, Delhi, Sage, pp. 145-167.
- WHITE, D. (1994), « La gestion communautaire de l'exclusion », *Revue internationale d'action communautaire*, 32/72, pp. 37-51.
- WOLFE, M. (1994), *Social Integration : Institutions and Actors*, Genève, UNRISD Occasional Paper n° 4.

DÉCENTRALISATION DU DÉVELOPPEMENT ET ACTION COLLECTIVE : PISTES POUR UNE DISCUSSION¹

Juan-Luis KLEIN
Département de géographie
Université du Québec à Montréal

Ce texte vise à replacer le problème de la décentralisation dans le contexte de l'analyse de la crise de gouvernance que traversent les sociétés actuelles. Cette crise, provoquée par la mondialisation et la dégradation du rôle des États dans la gestion de l'économie, se traduit par la perte d'efficacité des cadres politiques qui permettaient à la société d'avoir un certain contrôle sur les forces du marché. Aujourd'hui, les institutions économiques de la mondialisation, telle l'Organisation mondiale du commerce, les institutions de notation des États, le Fonds monétaire international et tant d'autres ont transformé les États en véritables exécutants. Dans ce contexte, les modalités territoriales internes à chaque pays, forgées à une époque où l'on renforçait les territoires nationaux, sont remises en question, ce qui inspire des réformes profondes dans les rapports de l'État au territoire.

Mais par quoi remplacer ces anciennes modalités de gestion du social ? Nous prétendons ici que la discussion au sujet de ces réformes doit tenir compte du besoin de recréer des espaces habilitant la collectivité à contrôler les forces économiques à partir des échelles locales et de créer les conditions pour la reconstruction des liens sociaux, la réinsertion des exclus et la revalorisation de l'intérêt commun.

Nous procéderons en quatre étapes. D'abord, nous nous référerons sommairement aux réformes apportées au Québec à la gestion du développement régional. Ensuite, nous aborderons les changements socio-spatiaux induits par la mondialisation, qui, selon nous, doivent constituer une référence incontournable pour la réflexion sur les politiques de décentralisation du développement. En troisième

lieu, nous nous attarderons sur les choix qui s'offrent aux collectivités dans le contexte de la décentralisation. Et en quatrième lieu, pour terminer, nous ferons quelques propositions tendant à orienter le débat dans le sens du renforcement des collectivités locales.

Notre travail vise à montrer que ce vaste processus qu'on désigne comme décentralisation ne doit pas être vu comme un processus uniquement administratif et gouvernemental. Bien sûr, qui dit décentralisation dit transfert de responsabilités vers des structures territorialisées. Mais le débat concernant le type de responsabilités transférées et les ressources nécessaires pour les assumer, ainsi que le type d'institution le plus approprié pour les assumer, est à revoir à la lumière des nouvelles conditions posées par la mondialisation. La mondialisation n'est pas uniquement exogène, elle est aussi endogène. Il faut se demander comment on veut vivre localement la mondialisation, ou, mieux, quels sont les espaces politiques de niveau local qui pourraient permettre aux acteurs d'assurer un certain contrôle sur les forces du marché qui, libérées des contraintes politiques, structurent l'économie et, partant, la société.

LES RÉFORMES À LA GESTION DU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL AU QUÉBEC

Au Québec, la décentralisation des politiques de développement s'insère dans la remise en question des institutions, politiques et programmes mis en œuvre sous l'impulsion de la Révolution tranquille. Rappelons que, inspiré d'abord par le gouvernement fédéral à travers des programmes d'aménagement et ensuite par l'objectif de renforcer le pouvoir du Québec par des actions cohérentes et efficaces, le gouvernement du Québec s'était lancé, dès le début des années 60, dans des opérations qui visaient à moderniser la gestion du territoire et en particulier celle des milieux ruraux et régionaux. Au départ, cette modernisation ne donne lieu qu'à des projets, tels le Bureau d'aménagement de l'Est du Québec (1963-1966) ou la Commission provinciale d'urbanisme (1963-1967) qui, malgré les espoirs et les discussions passionnées qu'ils ont éveillé, n'ont pas eu beaucoup de fruits directs. Mais rapidement, on passe à l'action et l'on pose les jalons de ce qui devait devenir plus tard le cadre territorial de gestion politique du

développement régional. Évidemment, ces actions sont conformes aux grands principes qui guident l'action du gouvernement du Québec pendant les années 60, à savoir la modernisation sociale et économique par l'action de l'État. Or, à partir des années 80, le gouvernement du Québec délaisse ces principes et amorce une nouvelle politique qui met au premier plan le régional et le local.

Ce changement d'orientation est dû à deux types de causes. D'une part, le centralisme gouvernemental est de plus en plus critiqué par les acteurs régionaux qui revendiquent une plus grande part de pouvoir dans la planification des investissements publics en région et dans leur mise en œuvre. Et, d'autre part, en réponse à la crise des finances publiques qui apparaît au tournant des années 70, le gouvernement fait le choix du repli en ce qui concerne son engagement économique avec les régions en difficulté. Ainsi, suivant des énoncés de politique qu'on a alors désigné comme « Le choix des régions », élaborés en 1983, le gouvernement amorce le virage qui le conduira à considérer les acteurs régionaux comme des partenaires dans la planification, d'abord, et ensuite dans le financement du développement. S'instaure alors une nouvelle conception du rapport État-territoire basée sur la concertation entre les acteurs régionaux et entre ceux-ci et l'État. Les régions administratives deviennent des espaces de concertation d'acteurs locaux animés par des objectifs sociaux différents, voire divergents.

En plus de modifier la division régionale de façon, soit dit en passant, peu significative pour ce qui est des populations des régions périphériques, le gouvernement établit une différence entre les régions. Il introduit une distinction entre les régions de ressources (Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine, Bas-Saint-Laurent, Côte-Nord, Saguenay—Lac-Saint-Jean, Abitibi-Témiscamingue, Nord-du-Québec) et les autres régions du Québec, désignées soit comme métropolitaines, soit comme centrales. Cette distinction n'est pas une simple classification. Elle constitue un véritable programme de développement qui fige la spécialisation régionale causée par la division spatiale du travail et donc les inégalités entre les régions. Par ailleurs, le gouvernement change de cible. Désormais, plutôt que le renforcement des collectivités régionales, il vise les entreprises localisées en région. Dans la vision gouvernementale, la région

devient l'entreprise située en région et le développement régional est interprété comme l'aide à l'entrepreneursip privé en région.

En 1992, dans la continuité de cette « nouvelle » conception du développement régional, le gouvernement adopte une réforme qui modifie les structures de planification dont le Québec s'était doté depuis les années 60. Mais, plus important encore, cette réforme exprime une redéfinition du rôle de l'État en région. Le gouvernement sonne le glas de l'État-providence, du moins en matière de développement régional, et met en pratique ce qu'il désigne comme « l'État accompagnateur », principe selon lequel le gouvernement doit accompagner les dynamismes locaux sans les susciter, laissant cette responsabilité à l'initiative des acteurs locaux, voire des entrepreneurs régionaux. L'administration régionale est alors redéfinie, ainsi que les modalités de planification du développement. La concertation est remplacée dans une formule dite de planification stratégique et les acteurs régionaux sont « responsabilisés » des réussites mais aussi des insuffisances régionales.

Cette formule est raffinée en 1997 alors que le gouvernement adopte ce qu'il appelle « La nouvelle politique gouvernementale de soutien au développement local et régional », inscrite dans une démarche dite de réorganisation des modes d'intervention de l'État. Selon les paroles du ministre responsable du développement régional, cette politique vise « à rapprocher le plus possible l'action gouvernementale des citoyens et à assurer le développement des communautés locales et régionales du Québec ». La principale innovation de cette politique réside dans la création des « Centres locaux de développement » (CLD), définis comme une porte d'entrée unique pour assurer les mesures de soutien à l'entrepreneuriat sur le territoire. En même temps, il crée un « Centre local d'emploi » (CLE), destiné à regrouper en un seul guichet, les services destinés aux chômeurs, aux prestataires de la sécurité du revenu et aux personnes à la recherche d'un emploi. Ces deux organismes opèrent à l'échelle des municipalités régionales de comté (MRC), ce qui donne des mandats de développement à cette structure composée d'élus municipaux, mais leurs actions doivent s'insérer dans la programmation du Conseil régional du développement composé de représentants délégués par des organismes et donc non élus par la population. Ceci est interprété par le milieu local comme une dévaluation du

monde politique. Cette réforme confirme les objectifs d'intégration de services, de responsabilisation des instances locales et de partenariat privé-public que le gouvernement a mis en exergue depuis 1987.

Inutile de dire que, dès son annonce, la nouvelle politique gouvernementale amorcée en 1997 a soulevé bien des critiques. Plusieurs observateurs ou intervenants se sont levés pour déplorer les moyens mis en œuvre, considérés comme insuffisants, et pour affirmer que cette réforme ne correspondait pas aux objectifs d'une véritable décentralisation. Selon cette perspective, l'éléphant a accouché d'une souris.

Cette discussion est importante et mérite d'être tenue, d'autant plus que le diagnostic n'est pas complètement faux. Mais on gagnerait à replacer le tout dans un contexte plus large. D'abord, il faut préciser que les changements apportés aux pratiques gouvernementales à l'égard du territoire ne concernent pas que les responsables du développement régional. Des changements ont aussi été entamés en ce qui concerne la « dispensation » des services dans les secteurs de la santé, de l'éducation, de l'industrie et même de l'immigration, que l'on voudrait arrimer davantage aux besoins des milieux locaux. De plus, il faut aussi préciser que ces réformes ne constituent que l'aspect le plus visible d'une transformation plus profonde des rapports de l'État au territoire, qu'il est essentiel de comprendre et de placer dans son contexte global afin de bien évaluer la portée et les conséquences des choix qui s'offrent aux acteurs du développement et aux collectivités locales.

LA MONDIALISATION COMME RÉFÉRANT DE LA DÉCENTRALISATION

L'aspect le plus important de ces réformes réside dans la revalorisation du local, des collectivités locales et de leur potentiel de développement. Le local et le régional constituent des dimensions cruciales de la grande restructuration en cours dans le monde contemporain. Il s'agit d'un processus complexe de recompositions socio-spatiales combinées, impulsées par la mondialisation en cours, qui interpelle aussi bien le public que le privé, à tous les niveaux.

Dans ce contexte, l'État se redéfinit et, par conséquent il redéfinit ses rapports au territoire, ce qui modifie le rôle des acteurs locaux et des structures locales et régionales dans la gestion du social et dans le développement économique. Ce large processus dans lequel s'insèrent les réformes décentralisatrices peut donc être vu comme le pendant local de la mondialisation ou, mieux, comme l'ajustement des acteurs locaux au contexte de mondialisation.

La dite mondialisation n'est pas un phénomène unique et uniforme. Ses effets territoriaux s'expriment d'ailleurs dans des domaines différents et à travers plusieurs axes et à plusieurs échelles. À des fins didactiques, nous distinguons trois types de recompositions socio-spatiales induites par la mondialisation :

- d'abord, dans le domaine de la production, la transformation fondamentale concerne le passage d'une forme d'entreprise caractérisée par l'intégration verticale et horizontale à une forme d'entreprise basée sur la flexibilité, la multiplication des unités productives, leur spécialisation et la sous-traitance. Les relations entre ses entreprises déverticalisées combinent les transactions commerciales et financières traditionnelles, qui amènent les procès de production à s'étaler à travers le monde, avec des formes qui tiennent compte aussi des relations de confiance et de proximité. Il émerge ainsi des systèmes productifs où le territoire mondial s'articule aux territoires locaux ;
- le deuxième type de recompositions socio-spatiales induites par la mondialisation concerne l'habitat et les agglomérations de population. La tendance est au renforcement du rôle des villes et notamment des métropoles, dans un processus qu'on a appelé « métropolisation ». Mais il ne s'agit pas nécessairement des grandes villes, du moins pas des grandes villes dans leur ensemble. Tout en concentrant les actifs démographiques et économiques, l'habitat urbain se polarise, se dualise, suivant une logique qui combine la métropolisation et la concurrence interspatiale, dans un monde qui prend la forme d'un archipel ;
- le troisième type concerne le politique, notamment l'État. L'État-nation, cette modalité territoriale de gestion unifiée des rapports sociaux et économiques à l'intérieur d'un territoire national, se

fractionne, suite au repli, voire au désengagement des États et au transfert de leurs prérogatives tantôt vers des institutions supranationales, tantôt vers des institutions infranationales.

Ces trois types de processus qui ont leur spécificité, qui sont médiatisés et mis en œuvre par des acteurs différents restructurent le territoire, interpellent les acteurs locaux, les invitant à réagir et à défendre la viabilité de leur collectivité. Mais il ne faut pas se faire d'illusions. Autant à l'échelle mondiale, la mise en place de cadres territoriaux permettant de contrôler les forces économiques activées et intensifiées par la mondialisation est largement embryonnaire, autant à l'échelle locale elle prend du temps à se structurer. L'option locale face à la mondialisation est à construire, et c'est probablement en cela que réside le principal défi de ceux qui voient dans la décentralisation un moyen efficace et équitable de développer nos sociétés.

LES OPTIONS DE LA DÉCENTRALISATION

Le réagencement des rapports État-territoire à l'échelle locale n'est aucunement un processus linéaire et univoque, pas plus qu'il n'est garant du renforcement du local ou de l'amélioration du bien-être des collectivités locales. Plusieurs issues sont possibles et elles dépendent des acteurs sociaux en cause. D'une part, le délestage de l'État envers le niveau local peut prendre diverses formes qui varient sur un axe politique entre deux pôles opposés que l'on désigne couramment comme décentralisation (transfert de pouvoir) et déconcentration (transfert de responsabilités). D'autre part, ce processus peut profiter à divers types d'acteurs, allant des collectivités territoriales (régions, MRC, municipalités) aux organisations et institutions prises individuellement (les entreprises, par exemple).

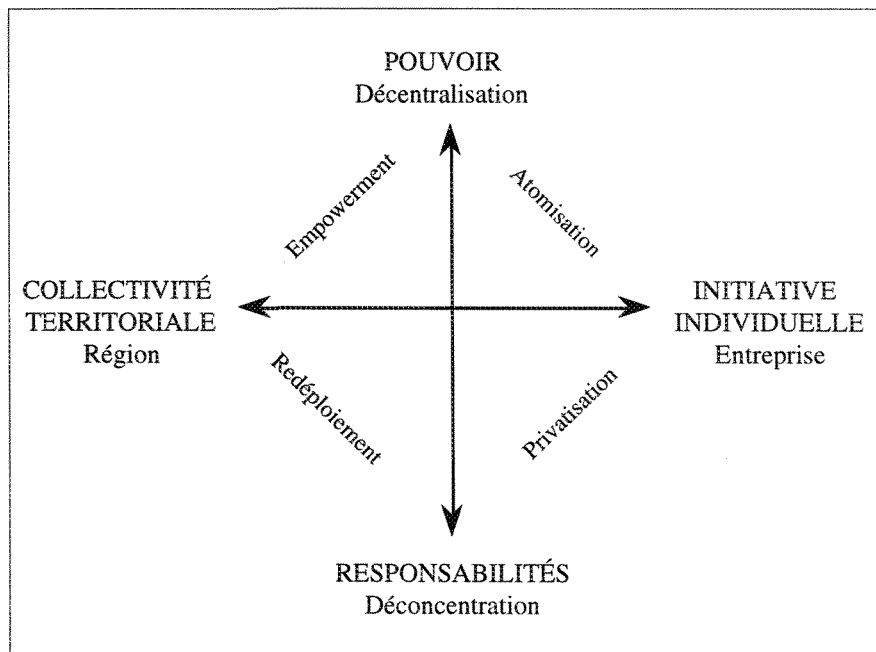
Selon l'agencement de ces deux axes, on peut dégager quatre possibilités (figure 1) :

- la première, où il y a transfert de pouvoir vers des collectivités territoriales, consiste en ce qui est désigné souvent comme l'« empowerment » des collectivités locales, qui les renforce et leur permet de prendre part à la prise de décisions concernant

leur développement et donc à agir en tant que communautés locales ;

- lorsque ces collectivités deviennent le réceptacle de nouvelles responsabilités, surtout si elles ne les ont pas demandées, et que cela ne s'accompagne pas d'un transfert de moyens permettant leur exercice convenable, on est devant une tout autre situation. C'est alors l'État qui se redéploie et redéfinit ses frontières avec la société civile ;

Figure 1
Les options de la décentralisation



- lorsque l'État confie ses responsabilités dans le domaine du développement ou de la « dispensation » de services à des entreprises ou à des organisations qui, par leur type de financement, doivent viser des objectifs de rentabilité semblables

à ceux des entreprises, on est devant un processus de privatisation du développement ;

- et lorsque l'État se départit de ses pouvoirs au profit de l'entreprise privée, on est devant une gestion atomisée du social qui laisse toute la place aux forces du marché, qui favorise la mobilité des capitaux et du travail et qui rend plus précaires les collectivités locales.

Si on utilise cette grille pour analyser la tendance suivie par les réformes apportées dans le cas du Québec, dans le domaine du développement régional du moins, on voit que la situation est passée du redéploiement territorial de l'État à une autre qui se rapproche de la privatisation du développement. Le transfert de responsabilités de développement économique se fait vers l'initiative individuelle, vers l'entreprise, vers les leaders, ce qui n'équivaut pas nécessairement au renforcement des espaces locaux, c'est-à-dire des collectivités locales. Local et individu ne sont pas synonymes. Une collectivité locale est plus qu'un ensemble d'individus. Elle comprend un ensemble d'acteurs qui interagissent, qui partagent des sentiments identitaires à un espace géographique et qui comptent sur des institutions capables de susciter et de mettre en œuvre les moyens nécessaires à son épanouissement et à sa viabilité en tant que milieu de vie. Par ailleurs, les institutions étatiques elles mêmes se « mimétisent » avec l'entreprise privée, adoptant ses critères de rentabilité ou forçant leurs partenaires à les adopter, et abandonnant ce qui devrait être l'essentiel, soit la qualité des services et le bien-être du citoyen.

Le débat concernant la décentralisation a donc des conséquences énormes, autant pour les collectivités locales que pour la société dans son ensemble. Il ne s'agit pas que de l'administration des programmes sociaux ou d'emploi dont il est question, mais des modes de régulation du système économique et social dans son ensemble. Ce débat devrait interpeller les entreprises, les institutions publiques et privées, le mouvement associatif, les individus, en fait tout ce qui constitue les collectivités locales.

Mais la réponse des acteurs locaux a lieu dans un contexte de tension marqué par les convergences et les conflits. C'est que le local n'est

pas seulement un découpage administratif (municipalité, MRC, régions administratives), comme on a parfois tendance à le considérer. Il n'est pas non plus structuré par des « corps territoriaux » homogènes, mais plutôt par des collectivités constituées d'acteurs sociaux, économiques et institutionnels qui ont des intérêts, qui bien sûr entretiennent des liens de collaboration dus à leur proximité géographique, mais qui aussi se confrontent à cause de leur spécificité sociale. D'autre part, heureusement d'ailleurs, ces acteurs n'ont pas que des rapports de type local. Ils établissent aussi des relations avec des acteurs extérieurs sur un plan sectoriel. Et ces relations avec l'extérieur, ont été, dans le passé, plus importantes que les rapports intragionaux.

Il s'agit donc d'un véritable changement culturel auquel sont appelés les acteurs locaux, et ils ne réagissent pas tous de la même façon ni avec le même empressement. De plus, selon leur fonction, économique, sociale ou politique, le mot local prend des sens différents, informés par ces transformations socio-spatiales dont on parlait plus haut, qui impliquent une reterritorialisation des rapports économiques, sociaux et politiques, mais dans le cadre desquels le territoire se présente sous des formes et échelles différentes. En d'autres mots, tous reconnaissent l'importance de valoriser le local, mais local ne veut pas dire la même chose pour tous.

Certes, les acteurs locaux sont à la recherche de structures de pouvoir qui les renforcent, recherche qui constitue ce qu'on pourrait appeler la demande de décentralisation. Mais cette demande n'est pas unifiée. L'analyse des discours tenus par les acteurs locaux au sujet de la décentralisation depuis le début des années 90 au Québec montre que la position du milieu local et régional n'est pas homogène et qu'il est difficile d'établir des convergences programmatiques ou stratégiques entre les différents acteurs. Certes, cette demande s'intensifie et se généralise. Mais son contenu varie, et ce selon la provenance et la portée d'action des acteurs. Sur ce plan, deux observations s'imposent :

- d'une part, plus on est en région périphérique, plus la demande de décentralisation concerne tous les niveaux, plus elle mobilise les institutions politiques et plus la décentralisation est associée à une demande de régionalisation du pouvoir politique ;

- d'autre part, plus on est en région centrale, plus cette demande concerne les niveaux municipaux, plus elle porte sur l'intervention économique et plus elle exige une redéfinition des structures géographiques institutionnelles.

Dans tous les cas, la demande de décentralisation mobilise rarement l'ensemble de la collectivité. La décentralisation est pour le moment un enjeu qui semble limité aux instances de pouvoir qui, certes, interpelle les acteurs sociaux, dans la mesure où les différentes réformes les affectent, mais qui les mobilise peu. Il n'y a pas en cette matière de position hégémonique ou agglutinante et les options sociales et économiques qui soutiennent la demande de décentralisation ne sont pas convergentes. Les formules innovatrices au plan économique et mobilisatrices au plan social susceptibles de renforcer les collectivités locales et de se poser comme alternatives face à l'atomisation politique et à la privatisation du développement sont à construire.

Certes il y a des exemples. Le cas d'Angus à Rosemont, de Saint-Georges en Beauce, de Soccrent au Saguenay, de Trois-Pistoles au Bas-Saint-Laurent montrent des voies. Mais ces voies n'ont pas été travaillées par les acteurs au point de proposer une stratégie globale susceptible de s'ériger en option de rechange.

VERS L'ACTIVATION DU CAPITAL SOCIO-TERRITORIAL

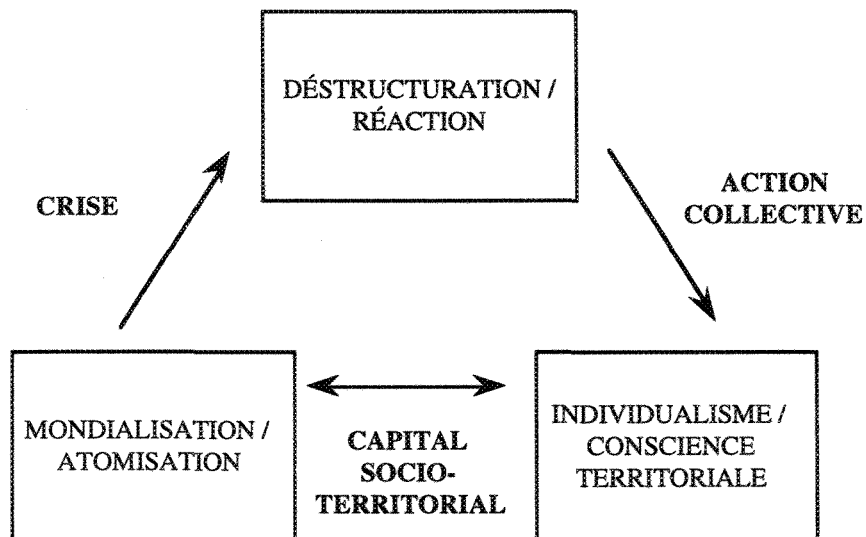
À titre de proposition, nous suggérons que la discussion d'une telle stratégie s'oriente vers la valorisation de ce que nous appelons le « capital socio-territorial », que nous définissons comme l'ensemble des ressources humaines et institutionnelles qu'un milieu local peut mobiliser afin d'accroître son potentiel de développement et de permettre l'épanouissement des citoyens qui habitent le territoire qui les concerne (figure 2).

La notion de capital socio-territorial renvoie aux aspects suivants :

- un système de valeurs compatibles entre elles, mais pas nécessairement homogènes ;

- des institutions locales efficaces et adaptées à la diffusion de ces valeurs,
- des instances de négociation des conflits sociaux à une échelle locale,
- des réseaux de relations interpersonnelles entre les acteurs et les institutions ;
- un milieu associatif actif et vigoureux ;
- une perception positive de l'identité et des appartenances ;
- des réseaux de diffusion de l'information ;
- des institutions financières locales ancrées dans le milieu.

Figure 2
Crise, action collective et capital socio-territorial



Il nous apparaît que le capital socio-territorial est activé par l'identité collective et qu'il est fonction de la conscience territoriale des acteurs œuvrant dans une collectivité. Il faut cependant reconnaître que l'identité et la conscience territoriale ne peuvent pas se décréter. L'identité se construit socialement et se renforce par des actions collectives destinées à contrer les effets négatifs de la mondialisation.

L'étude des actions collectives menées par les acteurs socio-économiques et par les citoyens affectés par la délocalisation des industries et des sources d'emploi montre que la mobilisation constitue un facteur de cohésion sociale. Ce sont les actions collectives qui créent la communauté et non le contraire. Elles créent des liens sociaux, intègrent les milieux exclus et produisent une identité collective. Le territoire cimente le milieu et médiatise les liens sociaux. Les projets qui en découlent ainsi que les organisations qui se créent pour les mettre en œuvre sont des innovations au plan institutionnel et organisationnel, constituant ainsi la semence de la reconversion et du développement. La mobilisation permet d'activer le capital socio-territorial d'un milieu.

CONCLUSION

Tout transfert de pouvoir de l'État aux niveaux inférieurs n'est donc pas nécessairement bon. La capacité des acteurs de se mobiliser et d'activer les ressources humaines, physiques et institutionnelles que constituent le capital socio-territorial devrait être la mesure permettant de faire la distinction entre une « bonne » décentralisation et une « mauvaise » décentralisation. Les nouveaux rôles que les acteurs locaux sont appelés à jouer dans un contexte qui donne un nouveau sens au fait local, où les particularités et les spécificités constituent des atouts, où les différences deviennent possibles, devraient orienter la demande de décentralisation.

La décentralisation doit donc être abordée dans une perspective globale, qui dépasse le point de vue purement administratif, et qui inclut les divers aspects de la redéfinition du rôle des collectivités locales dans la gestion du social et dans le développement. C'est la structuration progressive des nouvelles formes de gouvernance qu'il

faut analyser. Ainsi, la décentralisation devrait être non pas seulement un processus descendant prédéterminé par l'État, mais aussi un processus ascendant, où les acteurs sociaux cherchent et expérimentent, luttent et transigent, réclament du pouvoir tout en s'en démarquant, façonnant les modalités territorialisées de régulation qui devraient succéder à l'État keynésien et au fordisme.

Il n'y a pas meilleure décentralisation que celle qui est conquise par le milieu local, dit-on. Et c'est tout à fait vrai !

NOTE

- 1 Ce texte est une version enrichie d'un texte présenté au colloque « Décentralisation et gouvernement local : quelle place pour le social » tenu à l'Université du Québec à Montréal le 3 avril 1998. Une version incomplète de ce texte a été diffusée dans les Cahiers du Larepps, n° 98-02. Je reprends ici certaines idées abordées dans des travaux antérieurs, mais afin d'alléger la lecture, je vais éviter les auto-citations. Pour des analyses plus approfondies, le lecteur pourra se référer aux textes suivants : Klein, J.-L. (1997), « L'espace local à l'heure de la globalisation : la part de la mobilisation sociale », *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 41, n° 114. Numéro spécial sur le thème « Les sociétés en mal de territoires. Modernité, post-modernité, territorialité », pp. 367-37 ; Klein, J.-L. et Morneau, A. (1997), « Émergence du local et mouvements sociaux : pistes pour la l'analyse de la demande de décentralisation », in S. Côté, J.-L. Klein et M.-U. Proulx (1997), *Action collective et décentralisation*, Rimouski, GRIDEQ, pp. 22-40 ; Hamel, P. et Klein, J.-L. (1996), « Le développement régional au Québec : enjeu de pouvoir et discours politique », in M.-U. Proulx (dir.), *Le phénomène régional au Québec*, Québec, Presses de l'Université du Québec, pp. 293-311.

LA RÉVOLUTION DES NTIC : QUOI DE NEUF POUR LES TERRITOIRES ?

Serge CÔTÉ
GRIDEQ

Université du Québec à Rimouski

Le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) connaît depuis quelques années une expansion considérable. Les habitudes de travail et de consommation d'une partie de plus en plus importante de la population sont appelées à changer dans la foulée de l'utilisation du réseau Internet, de la mise en place des inforoutes et de l'utilisation de plus en plus répandue des réseaux télématiques.

Cette effervescence remarquable est diversement appréciée par les analystes qui observent le déroulement et l'expansion des NTIC. Certains portent aux nues ces technologies et les célèbrent avec des accents dithyrambiques. Elles permettraient le désenclavement des espaces isolés, elles offriraient la possibilité de participer au village global qu'est devenu la planète, elles instaурeraient une nouvelle ère des communautés et favoriseraient l'éclosion de rapports plus égalitaires et plus démocratiques entre les êtres humains et les collectivités.

Pour d'autres, ces mêmes technologies sont vécues comme menaçantes. Fondées sur des relations virtuelles désincarnées, elles seraient des vecteurs d'uniformisation, de totalitarisme¹, de déshumanisation. Il y a là les éléments pour alimenter et mener un important débat éthique, mais que nous n'aborderons pas dans le cadre restreint de cet article.

Après avoir identifié sommairement les technologies qui font partie des NTIC, nous en examinerons les enjeux pour les localités et les régions. Nous considérerons ensuite quelques exemples d'usage locaux et régionaux de ces technologies. Pour finir, nous discuterons du rôle des entreprises et de l'État dans ce qui pourrait

s'énoncer comme un pacte pour faire des NTIC un instrument susceptible de favoriser l'épanouissement des individus et des groupes en contexte non métropolitain.

UNE DÉFINITION DES NTIC

Les technologies de la communication et de l'information sont anciennes. Qu'est-ce qui distingue celles que l'on peut qualifier de « nouvelles » des autres ? Essentiellement, le fait que les technologies d'aujourd'hui sont toutes fondées à un titre ou un autre sur un traitement informatisé de l'information. C'est le caractère numérisé de cette information qui la classe, aux fins de notre discussion, dans la catégorie des « nouvelles » technologies. Numérisée donc, cette information peut être stockée, traitée, acheminée au loin et reprise par d'autres machines informatiques pour être re-traitée au besoin et distribuée sous diverses formes.

Contrairement à une diffusion de masse souvent aveugle (comme le fait la télévision hertzienne), cette information peut dans beaucoup de cas bénéficier d'une distribution ciblée à des individus qui ont parfois eux-mêmes commandé cette information à la pièce. Cette capacité de transmission particularisée à distance est une des caractéristiques les plus évidentes et les plus novatrices des NTIC.

La description qui vient d'être faite des NTIC inclut, bien entendu, Internet, mais touche aussi à d'autres types de réseau, tels que les intranets de vastes organisations qui ont des établissements aux quatre coins du territoire, les inforoutes sectorielles (santé, par exemple), etc. Les informations échangées peuvent être de nature commerciale, professionnelle, éducative, ludique, récréative. Les buts poursuivis peuvent être lucratifs ou désintéressés. Les usages potentiels sont multiples. La technologie permet des communications qui sont généralement interactives.

LES ENJEUX POUR LES LOCALITÉS ET LES RÉGIONS

Le déploiement des NTIC change les conditions dans lesquelles de nombreuses activités se déroulent et rend possible l'émergence de nouvelles activités. Plusieurs éléments de l'environnement social, économique et institutionnel dans lequel évoluent les acteurs locaux et régionaux se trouvent modifiés, ce qui oblige ces acteurs à se repositionner et à faire de nouveaux choix. Énumérons quelques enjeux auxquels ils font face.

Un premier enjeu est celui de l'apprentissage des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Tout retard important dans l'appropriation de ces technologies pourrait avoir un impact négatif sur les localités et les régions. Il en va de ces technologies comme de toutes les nouvelles technologies : il ne peut être question de boudier les innovations dont l'usage se répand et qui sont appelées à faire partie des outils courants permettant d'accéder à des informations et à des services qui sont déjà considérés indispensables ou qui seront jugés tels dans un proche avenir.

Les activités nouvelles que permettent de réaliser les NTIC constituent un autre enjeu. Les activités qui naissent dans un territoire donné ajoutent en principe à la qualité de vie des habitants. La gamme des services disponibles compose un cadre de vie plus ou moins agréable, plus ou moins valorisé. La présence des ressources en nouvelles technologies constituera de plus en plus un atout dont devront être dotés les milieux locaux et régionaux.

Certaines des activités liées aux NTIC généreront des revenus et contribueront de la sorte au niveau de vie des résidents. Des emplois nouveaux apparaîtront, mais d'autres risquent de disparaître, car les nouvelles technologies recomposent le travail et le redistribuent spatialement. L'enjeu consiste ici à ce que le bilan ne soit pas défavorable aux localités et aux régions.

Dans certains de leurs usages, les NTIC offrent la possibilité de faciliter les échanges entre les habitants d'un même territoire. Il existe un enjeu quant à la possibilité de voir se développer de nouveaux espaces de communication et d'animation dans les régions.

Enfin, dernier enjeu, la production des contenus est la seule façon de garantir un usage créatif et original des nouvelles technologies. Il s'agit aussi sans doute de la voie la plus porteuse de retombées pour les régions. Rester dans un rôle passif de consommateur ne permettra pas de tirer des nouvelles technologies tout le potentiel qu'elles permettent. Les acteurs régionaux doivent avoir la préoccupation de devenir producteurs sur Internet et sur les inforoutes en général. C'est la seule façon de réaliser une appropriation véritable de ces technologies.

Nous enchaînons avec une discussion d'initiatives recensées sur le terrain où nous ferons la distinction entre les communautés locales (municipalités, micro-régions) et les régions.

DES EXEMPLES RECUEILLIS AUPRÈS DES COMMUNAUTÉS LOCALES

Il existe un risque pour les localités, principalement celles qui se trouvent en milieu rural, d'accumuler un retard dans leur familiarisation avec les nouvelles technologies de l'information et de la communication. Les habitants de ces localités ne doivent pas devenir des analphabètes des NTIC. Ils doivent plutôt chercher à devenir des usagers compétents. Le téléphone se rend dans tous les points du territoire, ce qui signifie qu'en tout temps les possibilités d'accès seront minimalement disponibles, même dans les localités qui pourraient souffrir d'un isolement relatif à cause de leur grand éloignement géographique par rapport aux centres urbains grands et moyens où la majorité des services de communication ont leur siège.

Pour l'instant, le facteur qui pourrait constituer le plus grand frein pour les localités rurales est le fait que l'accès aux ordinateurs s'y fait dans des conditions moins favorables que dans les milieux urbains. Même si, à la limite, la proportion des individus branchés à la maison atteignait le même niveau que dans les villes, il subsisterait malgré tout une disparité. Dans les villes, en effet, la chance de pouvoir bénéficier d'Internet hors de son domicile est plus grande, qu'il s'agisse des connexions existant dans les milieux de travail, de celles qui sont disponibles dans les maisons d'enseignement ou

même de celles que l'on retrouve dans des lieux publics comme les cafés branchés.

D'où l'importance des Centres d'accès communautaire à Internet (CACI) qui sont apparus depuis 1996 dans plusieurs collectivités rurales. Ces centres doivent leur existence au Programme d'accès communautaire (PAC) du gouvernement fédéral. Au début de 1998, il y avait 23 CACI dans l'Est du Québec, soit 14 dans le Bas-Saint-Laurent et 9 dans la région Gaspésie—Îles-de-la-Madeleine, et quelques autres unités étaient en voie d'implantation. Les modalités de leur fonctionnement sont modulées avec beaucoup de flexibilité sur les ressources déjà existantes dans les localités. Ainsi, les centres sont logés tantôt dans des locaux scolaires, tantôt dans des locaux municipaux, tantôt dans des locaux détenus par un organisme offrant déjà des services dans la communauté.

Les moyens financiers à la disposition des centres influencent aussi leur fonctionnement. Chaque CACI bénéficie d'une subvention d'environ 30 000 \$ d'Industrie Canada, mais doit trouver le reste de son financement dans le milieu. Certains offrent un accès gratuit, d'autres demandent des frais modestes de 1 \$ à 3 \$ par utilisation. Chez tous, une partie importante des activités repose sur le recours à des bénévoles. La fréquentation des centres est principalement le fait des jeunes. Dans certains cas, les usagers de l'âge d'or constituent un sous-groupe digne d'être mentionné. Pour plusieurs, les jeunes en particulier, le CACI est une porte d'accès irremplaçable. C'est donc dire que les centres jouent un rôle crucial d'initiation et de familiarisation avec les nouvelles technologies.

Les modalités du fonctionnement des centres sont décidées par des comités locaux qui développent des pratiques variables selon les endroits. Les centres possèdent entre deux et 17 ordinateurs et ont des heures d'ouverture variant de quatre à 75 heures par semaine. Chose intéressante à remarquer, l'intensité de la fréquentation est inversement proportionnelle à la taille de la localité : là où des ordinateurs sont disponibles par d'autres sources, dans les petites villes par exemple, la fréquentation est moins élevée ; dans les villages, où la disponibilité des ordinateurs est plus restreinte, le CACI est utilisé plus souvent. L'impact de ces centres n'a pas encore été mesuré de façon systématique dans le cadre d'une

évaluation rigoureuse. Il y aurait besoin de recherches particulières dans les milieux locaux pour mieux comprendre les conditions dans lesquelles la pénétration des NTIC se réalise.

L'existence de ressources Internet dans des localités n'est pas suffisante pour assurer que se développent des usages communautaires de ces nouvelles technologies. Si tout se passe au niveau des usagers individuels évoluant séparément les uns des autres, les applications communautaires ne verront pas le jour. L'utilisation collective la plus répandue des nouvelles technologies est sans doute celle qui prolonge les relations de sociabilité existantes. C'est celle en particulier que l'on remarque chez les adolescents qui « bavardent » (*chat*) sur Internet. Dans la plupart des cas, ces jeunes ne sont pas en communication avec d'autres ados vivant à l'autre bout de la planète, mais plutôt avec leur groupe d'amis déjà constitué dans leur réseau quotidien de proximité (compagnons d'école, de jeu ou de travail).

Une autre activité qui ne prend pas pied partout est celle qui tourne autour des sites qui véhiculent un contenu communautaire. Ces sites, qui sont mis en place par des autorités locales ou par des organismes du milieu, connaissent une implantation à deux niveaux. Au premier niveau, les acteurs locaux n'ont d'autre ambition que de se servir d'Internet comme vitrine qui fait connaître aux résidents et, le cas échéant, aux gens de l'extérieur les ressources de leur localité. À un second niveau, on retrouve, plus rarement, des initiatives qui visent une animation de toute la communauté. C'est le cas des collectivités « numérisées », telles la ville Parthenay et le département du Gers en France², qui proposent à leurs habitants divers lieux d'information, forums, outils, etc. qui leur permettent de communiquer, s'exprimer et participer à la vie communautaire.

Voici comment le maire de Parthenay s'exprime à ce sujet :

À Parthenay, notre approche de développement local s'articule autour de plusieurs idées-forces :

- promouvoir une politique de citoyenneté active et de créativité ;

- favoriser la reliance sociale et la communication interactive ;
- utiliser de manière intensive les technologies informationnelles comme catalyseur de développement (projet ville numérisée).

[...] Ce projet [de ville numérisée] vise à utiliser les technologies informationnelles comme catalyseur pour accroître la densité des échanges entre citoyens. Il s'agit de favoriser, par tous les moyens, une appropriation des outils par les acteurs eux-mêmes et de permettre au plus grand nombre d'acteurs locaux de devenir des producteurs d'informations et de sens.³

Le projet est ambitieux : dans cette ville de 18 000 habitants, on vise à multiplier par cinq ou dix le nombre de pages web qui se trouvent sur le serveur de la ville (il y en a déjà 10 000 !) et à faire en sorte que 80 % de la population utilisent les nouvelles technologies de la communication et de l'information d'ici quelques années. Cela ne va pas sans une part d'utopie, car on attend de cette expérience non seulement une meilleure information des citoyens, mais aussi une transformation de la pratique démocratique ainsi qu'un renouvellement du sentiment d'appartenance.

Dans les collectivités locales, enfin, Internet peut devenir le support d'activités professionnelles, d'entreprises et de commerces qui ne prospéreraient pas aussi bien s'ils ne bénéficiaient pas de la connectivité rapide et étendue qu'offrent les NTIC. Les détenteurs d'habiletés particulières peuvent s'affranchir de la distance qui les sépare des donneurs d'ordre situés en milieu métropolitain, s'installer dans des milieux convoités pour la qualité de vie qu'ils offrent (par exemple à la campagne, dans des endroits retirés) et pratiquer leur métier grâce aux technologies de transmission à distance. Un bon exemple est celui des petites entreprises de traduction. D'autres entreprises peuvent tabler sur les ressources du milieu local et proposer à l'extérieur, sans véritables limites géographiques, les productions du cru. D'après les spécialistes, les produits du terroir, les labels de qualité, les appellations contrôlées sont promis à un avenir prometteur dans un monde où la recherche

de la différence et de l'authenticité trouvent de plus en plus de preneurs⁴.

DES EXEMPLES QUI CONCERNENT LES RÉGIONS

L'impact des nouvelles technologies sur le développement des régions est une question à laquelle plusieurs chercheurs ont consacré des travaux au cours de la dernière décennie⁵. Dans la plupart des régions, les acteurs socio-économiques ont manifesté un réel souci de s'ajuster à l'évolution technologique rapide d'aujourd'hui. En particulier, on a voulu faire une place aux NTIC dans les choix technologiques mis de l'avant.

Dans leur planification stratégique, les Conseils régionaux de développement ont prévu des initiatives favorisant le développement de ces technologies. Par exemple, le Conseil régional de concertation et de développement du Bas-Saint-Laurent souhaitait en 1995 voir se consolider dans la région des expertises en matière de banques d'information à la disposition des entreprises, en matière de production de logiciels et en matière de techniques d'encodage. Il souhaitait également faire du secteur de l'information et des télécommunications un créneau d'excellence pour la région⁶. En octobre 1997, le Conseil régional de concertation et de développement de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine signait avec le ministère de la Culture et des Communications une entente reconnaissant le secteur des communications et télécommunications comme axe de soutien et levier du développement économique, social et culturel de la région. Les principaux objectifs visés étaient une meilleure accessibilité, le soutien aux initiatives structurantes, l'adaptation des normes existantes et l'expression de l'identité régionale.

Les acteurs régionaux ont généralement repris les mêmes visées et ont formulé diverses propositions qui soulignent l'importance d'implanter les nouvelles technologies dans leur territoire dans les meilleurs délais et les meilleures conditions possible. Par exemple, à l'hiver 1997 dans la région du Bas-Saint-Laurent, un « Comité inforoute » réunissant des intervenants privés et publics présente des orientations précises⁷ qui interpellent les entreprises, les minis-

tères, les maisons d'enseignement, etc. Des domaines prioritaires sont identifiés : formation des artistes, formation à distance, télémedecine, médiatisation de l'offre touristique, création d'une vitrine des produits régionaux sur Internet, diffusion des recherches en océanographie, création d'une base de données sur les coûts de transport selon différents modes, etc. À l'hiver 1997 toujours, lors d'un Forum économique et social du comté de Rimouski, les participants retiennent une trentaine de projets dont la réalisation est souhaitée dans cette circonscription électorale : pas moins du quart de ces projets font appel aux NTIC. Les domaines couverts sont l'édition électronique, la production multimédia, la formation à distance, le tourisme, la muséologie, les sciences de la mer, la géomatique, la conception de logiciels.

Ces efforts d'organisation (bilans de potentiel, inventaires de projets) constituent des étapes nécessaires dans l'appropriation des NTIC par les acteurs régionaux. Ils doivent toutefois être accompagnés d'autres démarches si l'on veut s'assurer qu'une haute proportion des projets formulés puisse se réaliser. Les défis à relever sont importants. Qu'il nous suffise de mentionner la disponibilité des compétences, l'accès aux réseaux et la collaboration intersectorielle, points sur lesquels nous apporterons quelques précisions rapides.

La question des compétences oblige les acteurs régionaux à prévoir des activités de formation pour s'assurer d'une bonne disponibilité de personnel possédant les qualifications requises. Formation sur le tas dans les milieux de travail, formation technique et artistique dans les établissements secondaires et collégiaux et, en milieu universitaire, formation qui met l'accent sur la conception, la recherche, le design de système. Dans une région comme le Bas-Saint-Laurent, les infrastructures pour dispenser cette formation existent déjà : il s'agirait pour les établissements concernés de calibrer leurs interventions de façon à pouvoir rencontrer les besoins plus particuliers qui se font jour dans le domaine des NTIC.

L'accès aux infrastructures techniques dans lesquelles les réseaux se déploient ne représente pas une difficulté majeure pour l'instant. Il pourrait le devenir plus tard si les tronçons de l'autoroute se diversifient beaucoup. Avec l'arrivée dans un proche avenir de

segments de réseau à très haut débit qui côtoieront les segments à débit standard, il y a un risque que les territoires qui sont davantage périphériques ou qui sont moins densément peuplés n'obtiennent en partage que des largeurs de bande étroites. Il faut rester vigilant pour que cela ne constitue pas dans l'avenir un obstacle à certains des usages des NTIC dans les régions.

Une mise en jeu de multiples acteurs, détenant chacun des expertises complémentaires, semble s'imposer dans le cadre des régions où les ressources informationnelles ne sont pas en grand nombre. On peut faire une distinction commode entre trois types d'acteurs. Parlons d'abord des établissements publics : certains d'entre eux sont bien dotés en personnel et en équipement, d'autres ne disposent que de moyens modestes. Ensuite, on trouve des organismes sans but lucratif : habituellement, ils ne gèrent pas de budgets importants et doivent compter sur des formes d'aide diverses pour mener à bien leurs activités ; cependant, ils se distinguent par leur inventivité et par leur sensibilité aux besoins en émergence dans les milieux et sont de ce fait des terrains propices à la réalisation de nouvelles expérimentations. Enfin, les entreprises privées sont très diversifiées : à côté de méga-firmes bien implantées sur leurs marchés coexistent des petites entreprises qui cherchent à se faire une place au soleil. La stratégie pratiquée dans le Bas-Saint-Laurent a été jusqu'à maintenant de maintenir des liens de collaboration entre tous ces acteurs et de chercher à valoriser leurs atouts respectifs. Malgré l'inégalité de ces acteurs, malgré le fait qu'ils soient en concurrence dans certaines activités et malgré les aléas dont peuvent être affectés les plans d'action qui résultent du dialogue régional ainsi institué⁸, de tels exercices maintiennent des voies de collaboration ouvertes entre les joueurs et favorisent une vision convergente du développement des NTIC dans le milieu. Cela permet, entre autres, de mettre au point des initiatives partagées dans des champs qui sont d'intérêt commun pour tous (promotion, formation de la main-d'œuvre, représentation auprès des autorités extra-territoriales, etc.).

Au-delà de ces défis, il convient de réitérer l'enjeu principal que nous soulignons plus haut, soit celui de la production des contenus. Le point le plus important semble ici de réussir à ancrer dans le territoire un certain nombre d'activités. La plupart des activités auxquelles on peut penser pourraient être réalisées ailleurs que dans

la région, tout autant que dans la région elle-même. La grande fluidité de la communication dans les réseaux, Internet par exemple, fait qu'assez peu de réalités peuvent être revendiquées comme propres à une région donnée. Au-delà de l'usage des sites web comme vitrines sur Internet (promotion de produits ou d'attrait régionaux), un grand nombre des activités sur Internet sont de nature « footloose ». D'ailleurs, les usagers sont plutôt indifférents à la provenance exacte du service qu'ils consomment. Par exemple, que l'annuaire téléphonique en ligne soit localisé sur un serveur situé à Montréal, Toronto, Buffalo ou Dolbeau, cela n'est pas d'un grand intérêt pour l'utilisateur moyen. Pour la personne qui maintient l'ordinateur où se trouve la liste des abonnés téléphoniques, le point de vue n'est pas le même : dans ce cas, c'est de la localisation de son emploi qu'il s'agit ! La production de contenu, dans sa formulation la plus brute au plan économique, traduit justement la présence d'emplois — donc d'activités, de créativité et des revenus qui vont avec — dans un endroit plutôt qu'un autre.

Le défi se présente donc ainsi : comment ancrer des activités « footloose » dans un territoire plutôt qu'un autre ? Il n'existe pas de recette miracle, mais on peut croire la chose possible. Certains exemples pris dans la réalité régionale permettront de l'illustrer. Considérons d'abord l'exemple d'un site consacré à l'éducation cinématographique auprès des jeunes, site baptisé *Ciné Cité*⁹ qu'anime un organisme bas-laurentien connu sous le nom de Carrousel international du film de Rimouski. Le Carrousel présente à chaque année un festival international de cinéma jeunesse. L'événement se tient à Rimouski depuis plus de 15 ans. Au point de départ, il n'y avait rien qui prédisposait cette ville à être l'hôte annuel d'une telle activité. Certes, on pourrait retrouver à l'origine du festival l'initiative d'un amateur passionné qui vivait à Rimouski, mais n'importe quelle ville de même taille aurait pu être candidate pour la tenue d'un tel événement. Après 15 ans, toutefois, les choses sont un peu différentes, car une expertise en cinéma jeunesse s'est développée à Rimouski et y a pris racine. Un processus, tout relatif, de fixation au sol de cette expertise s'est produit. Dans ces conditions, un site web consacré à l'éducation cinématographique des jeunes et pouvant rayonner sur la planète entière devient quelque chose que l'on peut penser organiser depuis Rimouski. Cela ne confère aucune exclusivité à Rimouski (la chose est tout de même

pensable ailleurs ; elle reste « footloose »), mais en fait tout de même un endroit logique d'où réaliser une telle activité, puisque la ville recèle les compétences qui le permettent.

Considérons un second exemple, celui d'un forum électronique consacré au développement régional. Ce forum, connu sous le nom de *Devregio*¹⁰, est animé par un groupe de recherche de l'Université du Québec à Rimouski et rejoint des chercheurs et chercheuses du monde entier qui ont en commun le désir de partager leurs connaissances et de s'informer rapidement sur les événements, publications, colloques, etc. qui prennent place à l'intérieur d'un champ scientifique particulier, le développement régional. Un tel forum pourrait avoir été lancé ailleurs qu'à Rimouski, car les membres du groupe de recherche ne sont pas les seuls au monde à détenir les compétences nécessaires au fonctionnement de ce réseau d'experts. Rimouski n'est que l'un des endroits logiques d'où une telle initiative pouvait provenir : l'activité reste donc encore « footloose ». Il reste tout de même que Rimouski était bien positionnée parce que son expertise en développement régional, constituée au fil des ans depuis le démarrage d'un programme de deuxième cycle en 1978, a réussi en cours de route à s'ancrer dans le tissu universitaire bas-laurentien. Plusieurs chercheuses et chercheurs rimouskois ont maintenant une bonne connaissance du champ et cette connaissance est partagée entre suffisamment d'individus pour que le départ éventuel de l'un d'eux ne compromette pas son maintien dans le milieu rimouskois. Il y a donc eu ancrage de ce savoir dans un milieu donné et cet ancrage peut nourrir une production spécifique de contenu dans les réseaux électroniques.

Étant donné que le forum n'existe que depuis avril 1996, il est trop tôt pour mesurer précisément toutes les retombées que son existence est susceptible d'avoir sur le milieu bas-laurentien où il est ancré. De façon générale, toutefois, on peut dire que le forum fera connaître la vie scientifique québécoise (et pas seulement rimouskoise) à l'étranger, qu'il fera connaître les ressources universitaires québécoises auprès d'éventuels étudiants étrangers et qu'il préparera le terrain pour des collaborations scientifiques avec des chercheurs d'autres continents.

La production de contenus prenant appui sur des savoir-faire régionaux — ce que nous avons appelé l'ancrage dans la réalité régionale — permet donc de faire surgir et perdurer dans des territoires donnés des activités qui mettront à profit les possibilités offertes par les NTIC. En tout cas, c'est un enjeu majeur du déploiement actuel des NTIC si l'on souhaite que ce déploiement laisse des retombées dans les régions non métropolitaines. C'est moyennant un tel ancrage que surgiront des emplois nouveaux axés sur la création (et pas uniquement sur la simple consommation) de l'information et que des retombées pourront se concrétiser sous diverses formes : accroissement des revenus, extension de la notoriété, multiplication de contacts porteurs d'activités futures.

ENTREPRISES, ÉTAT ET RÉGIONS : VERS UN PACTE TECHNOLOGIQUE ?

Le déploiement des NTIC rejoint diversement les intérêts des entreprises présentes dans une région. Tout dépend du type d'activités exercées. Les entreprises qui conçoivent et mettent en marché des services électroniques (programmation et maintenance de sites web, consultation, design de système, etc.) sont concernées au premier chef par la diffusion des NTIC. Il s'agit dans la plupart des cas d'entreprises nouvelles qui sont nées avec la progression de la technologie et dont le rôle est de la mettre à la disposition des usagers — individus, organismes et entreprises — qui veulent l'intégrer dans leurs façons de faire. La région du Bas-Saint-Laurent compte quelques PME de création récente, entre autres RGB Technologies, qui remplissent ce rôle principalement auprès de clients intéressés à se doter de vitrines sur Internet et, à l'occasion, auprès de clients producteurs de contenus spécifiques.

Pour les entreprises qui ne sont pas dans les domaines des NTIC proprement dites, mais pour lesquelles les NTIC constituent des outils soutenant leurs activités, le défi est d'être en mesure de suivre convenablement l'évolution des applications (par exemple, le commerce électronique) de façon à ne pas être déclassées par leurs concurrents. Pour cela, elles doivent disposer d'équipements adéquats, d'un personnel formé et de services conseils judicieux. La capacité des entreprises régionales à suivre le rythme des

innovations technologiques et à les incorporer dans leurs routines de fonctionnement est illustrée par des recherches antérieures¹¹ qui montrent que, lorsqu'il s'agit de la technologie courante, les établissements des régions non métropolitaines s'adaptent aussi bien au changement technologique que les entreprises des grands centres. Il n'y a aucune raison pour qu'il en soit autrement pour Internet et l'appropriation des NTIC. Sans aller jusqu'à parler de maîtrise de la technologie, on peut quand même faire état ici d'une capacité avérée d'adaptation aux nouveaux contextes technologiques.

Venons-en maintenant aux entreprises qui fournissent les services de communication, services qui sont l'un des vecteurs les plus importants de la pénétration des nouvelles technologies de l'information et de la communication. C'est un monde où les grands joueurs — une poignée d'entreprises de câblodistribution et quelques entreprises de téléphonie — fixent les règles du jeu. À cause de la déréglementation qui touche le secteur, l'environnement de ces grands joueurs est devenu passablement turbulent. La convergence annoncée entre tous les modes de communication¹² laisse présager pour ces mêmes joueurs un avenir à moyen terme qui ne sera pas moins turbulent. Cependant, si l'on peut risquer une prédiction, peu de joueurs survivront et les joueurs de demain seront plus gros et plus puissants que jamais. Il s'agit donc d'un domaine où les entreprises à base purement régionale sont mal armées pour soutenir la concurrence. D'ailleurs, plusieurs petits fournisseurs Internet qui sont nés comme entreprises évoluant sur un marché régional sont présentement en difficultés financières.

S'il est vraisemblable que ne survivront que quelques grands fournisseurs, il devient important que les acteurs régionaux qui dépendent d'eux pour l'accès aux réseaux gardent, par le biais de regroupements ou autrement, une capacité de négocier avec ces fournisseurs afin de s'assurer que ces derniers continueront de leur offrir des conditions qui ne les défavorisent pas par rapport aux acteurs d'autres territoires. À cet égard, le maintien d'un niveau adéquat de concurrence semble crucial. Les acteurs régionaux devraient aussi négocier une implication plus grande de ces entreprises dans le soutien aux initiatives en provenance du milieu. Il serait difficile d'accepter que ces entreprises de communication se limitent à vendre du temps d'usage de leurs réseaux ainsi que des

appareils de communication et se désintéressent des efforts faits dans le milieu pour dynamiser le secteur.

La création des outils technologiques, qu'il faut distinguer de la création des contenus, constitue un autre domaine d'intervention. Les acteurs régionaux n'ont pas en général la capacité d'élaborer des logiciels « grand public » (Netscape ou Internet Explorer, par exemple) ou encore de concevoir des systèmes d'exploitation complets (Windows ou Linux, entre autres) qui sont utilisés par des millions de personnes. Les conditions permettant ce degré de maîtrise de la technologie ne sont tout simplement pas à leur portée. La création de tels ensembles technologiques nécessite des moyens importants et le concours de dizaines de techniciens, ingénieurs et concepteurs. C'est, là aussi et de façon vraiment décisive, un monde de grands joueurs. Les entreprises régionales peuvent toutefois espérer percer dans la production d'utilitaires, le développement de logiciels dédiés¹³ ou la mise au point d'applications originales d'outils informatiques existants, par exemple en géomatique.

Nous traiterons plus brièvement du rôle de l'État dans le déploiement des NTIC. Il nous semble important de souligner six points. Premièrement, l'État, comme nous l'avons vu plus haut, favorise par divers moyens, dont les CACI, l'appropriation des NTIC par des segments de la population qui ont moins eu la chance de s'y initier jusqu'à présent. Cette action est importante et doit se poursuivre. Deuxièmement, dans une ère où la déréglementation est à l'ordre du jour et dans un domaine (Internet et les inforoutes) qui n'a pas connu, à toutes fins pratiques, de réglementation, il vaut la peine d'attirer l'attention sur le fait que l'absence complète de normes peut conduire à des situations indésirables. Nous recommandons ici qu'une action de l'État soit envisagée pour que le respect d'un panier de services de base à un prix raisonnable soit imposé comme condition à tout fournisseur de service Internet pour faire en sorte que les territoires éloignés des installations principales des fournisseurs ne soient pas indûment pénalisés. Troisièmement, il est du devoir de l'État de voir à ce qu'une saine concurrence règne entre les fournisseurs d'accès pour éviter la situation de clientèle captive que pourraient subir certaines populations locales et régionales. Quatrièmement, il est souhaitable que l'État encourage les initiatives qui augmentent la présence du français sur les autoroutes de

l'information. Cinquièmement, l'État, de notre point de vue, peut prendre de façon légitime et occasionnelle des mesures pour que les impératifs de marché ne soient pas les seuls qui prévalent dans la mise en place des infrastructures de communication et dans la structuration de l'offre de services dans les réseaux. Enfin, en sixième lieu, il est à espérer que l'État encourage de diverses manières la production régionale de contenus sur les inforoutes. On peut penser que l'État ira de l'avant avec d'autant plus de constance dans chacun de ces secteurs que les acteurs régionaux seront vigilants et mobilisés pour faire valoir leurs intérêts dans tous les aspects qui concernent les NTIC.

Il en va de même d'ailleurs avec les entreprises extra-régionales, qui sont souvent, comme nous l'avons vu, les joueurs les plus importants sur la scène des NTIC. Devant la tendance à la prolifération de la publicité sur Internet, devant aussi la tendance de plus en plus poussée à instaurer des péages pour obtenir les informations et services sur les inforoutes, un vent de commercialisation souffle de plus en plus fort sur les réseaux. Les grands joueurs cherchent donc activement des moyens pour maximiser le revenu qu'ils peuvent tirer de leur présence sur les réseaux. Ils sont ballottés dans des guerres pour l'accaparement de parts de marché et naviguent souvent à vue, au gré des perspectives de rentabilité qu'ils croient déceler. Dans ces conditions, la situation des régions et l'impact socio-territorial du déploiement des NTIC ne sont pas des questions qui arrivent au premier rang dans leurs préoccupations. Le seul espoir de faire prévaloir des éléments d'un pacte technologique favorable aux individus et aux collectivités des régions non métropolitaines est que les acteurs régionaux exercent une vigilance à toute épreuve et fassent entendre leur voix, de façon regroupée chaque fois que c'est possible, auprès des grands joueurs privés et des gouvernements.

NOTES

- 1 Paul Virilio, *Cybermonde : la politique du pire*, Paris, Éditions Textuel, coll. Conversations pour demain, 1996, 110 p.
- 2 <<http://www.district-parthenay.fr/sommaire.htm>>
<<http://www.teleparc.net/mi/mifra.htm#DEBUT>>
- 3 Allocution de Michel Hervé, maire de Parthenay, à la Conférence de Turin sur les stratégies et les politiques urbaines, 26-28 février 1998.

<<http://www.globenet.org/horizon-local/perso/herve.html>>
- 4 L'Office de promotion des produits agricoles de Genève (OPAGE) a lancé en 1997 un nouveau label afin de promouvoir les produits agricoles régionaux à l'intérieur du canton et auprès des étrangers.

<<http://www.home.worldcom.ch/~agir/promoge.html>>
- 5 Le sujet a été traité, entre autres, par les auteurs suivants : Manuel Castells, *The Informational City : Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban-Regional Process*, Oxford, Basil Blackwell, 1991 ; John B. Goddard et Alfred T. Thwaites, « New Technology and Regional Development Policy », dans l'ouvrage sous la direction de Peter Nijkamp, *Technological Change, Employment and Spatial Dynamics*, Berlin, Springer, 1986 ; A. T. Thwaites et R. P. Oakey (sous la direction de), *The Regional Economic Impact of Technological Change*, New York, St. Martin's Press, 1985 ; et, plus près de nous, Alain Laramée, « Le développement régional à l'ère des télécommunications : quelques hypothèses de recherche », *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 34, n° 91, avril 1990, pp. 33-44 ; Maurice Avery, « Les infrastructures technologiques : outils stratégiques pour le développement économique régional », *Revue Organisation*, vol. 5, n° 2, été 1996, pp. 15-24.
- 6 *Stratégie régionale de développement scientifique et technologique pour le Bas-Saint-Laurent*, CRCDBSL, mai 1995, p. 70.
- 7 Comité Inforoute du Bas-Saint-Laurent, *Énoncés pour un plan d'action pour le développement des nouvelles technologies de l'information et des communications*, février 1997, 35 p.
- 8 Le CRCDBSL a donné suite aux propositions d'action de 1997 (voir note 7) et anime depuis 1997-1998 une Commission sectorielle sur le développement des NTIC qui s'est donné comme mandat d'assurer un leadership régional dans le secteur des NTIC.

- 9 <<http://www.carrousel.qc.ca/>>
- 10 Le forum est géré par le Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ). Le forum rejoint plus de 400 scientifiques de 25 pays : 60 % sont de la zone Québec-Canada et 40 % proviennent d'autres pays. De ces scientifiques d'autres pays, 120 sont de la zone Belgique-France-Suisse, 25 résident dans d'autres pays européens et 15 proviennent de pays non européens.
<<http://www.uqar.uquebec.ca/devlopre/devregio.htm>>
- 11 Serge Côté et Robert Lavertue, « La technologie », chapitre 5 de leur ouvrage *Régions et interrelations économiques au Québec*, Office de planification et de développement du Québec, coll. Dossiers de développement régional, 1992.
- 12 Jean-Guy Lacroix et Gaëtan Tremblay, *Les autoroutes de l'information, un produit de la convergence*, Presses de l'Université du Québec, 1995.
- 13 C'est le cas de l'entreprise PG Systèmes de Rimouski qui produit et vend des logiciels conçus pour la gestion des municipalités.

FACTEUR SPATIAUX DE L'ENTREPRENEURIAT : LE CAS DU QUÉBEC

Nathaly RIVERIN
Marc-Urbain PROULX¹
Université du Québec à Chicoutimi

En quête continue de connaissances sur le rôle de l'espace dans les activités socio-économiques, la science régionale offre des modèles, des lois et des théories autour de quatre grandes dimensions spatiales. Issue de l'analyse économique classique, la dotation en ressources représente la source première de facteurs pouvant expliquer le développement sur un territoire donné. Sur cette base, les économistes ont beaucoup travaillé sur la contrainte de distance, notamment en élaborant la théorie de la localisation industrielle. La centralité fut aussi une dimension spatiale privilégiée qui a induit de nombreux modèles explicatifs du développement. La théorie des pôles de croissance et son dernier né, le technopôle, s'affirme comme étant le résultat le plus probant de cette perspective. Finalement, la focalisation des analystes sur l'aire permet de mieux comprendre la répartition différenciée des activités dans l'espace.

Cette dernière dimension contribue au renouvellement actuel de l'analyse régionale, par l'entremise notamment de concepts tels que le district industriel, le milieu innovateur et le système de production localisé. De fait, un large mouvement de recherche identifié au paradigme du développement endogène tente de saisir les multiples éléments du contenu intrinsèque de l'espace. Contenu spatial qui, dans sa nature dynamique et évolutive, peut permettre la création des conditions territoriales du développement.

PME ET TERRITOIRES : BASE DU DÉVELOPPEMENT ENDOGÈNE

Dans ce mouvement de recherche multidisciplinaire, nous bénéficions de très nombreuses contributions scientifiques qui dépeignent des territoires dont la dynamique socio-économique repose sur les conditions internes du milieu. Plusieurs composantes territoriales de nature géographique, sociologique, économique, environnementale, politique institutionnelle etc. s'avèrent tout à fait pertinentes à l'analyse. Elles convergent lentement vers un modèle général (ou une théorie) du développement endogène.

Plusieurs efforts sérieux d'intégration furent à cet effet effectués au cours des dernières années. Soulignons notamment les essais de Maillat (1995), D'Arcy et Guissani (1996), Proulx (1997) et Simmie (1997). Retenons ici que notre propre recension des écrits sur les multiples « territoires dynamiques » localisés ici et là sur la planète dégage une dizaine de modèles explicatifs. Ils décrivent les comportements associés à plus d'une centaine de territoires à succès, à différentes étapes de leur industrialisation (et même d'une étape à une autre). Un essai de typologie des modèles recensés est proposé au tableau 1. Les territoires en question sont ainsi classés selon leur étape d'industrialisation et leur degré d'avancement technologique.

Au centre, on retrouve le modèle dominant, celui des districts industriels proposé par Marshall au tournant du siècle et réactualisé par Becattini suite à l'observation de certains territoires italiens. Les districts industriels de la Troisième Italie reflètent une dynamique socio-territoriale très particulière. Dynamique qui prend racine dans l'atmosphère du territoire, construite autour de systèmes de PME très articulés. (Becattini, 1982 ; Brusco, 1982 ; Garofoli, 1986 ; Bagnasco et Trigilia, 1988). Faisant suite aux travaux des Italiens, des modèles plus universels ont été élaborés dans des milieux très divers. Les contributions de Houssel (1985) sur l'industrialisation diffuse ou spontanée, de Bouchara (1987) sur l'industrialisation rampante et de Schmitz (1990) sur les « clusters » présentent des milieux peu développés ou peu industrialisés. D'autres travaux, tels ceux concernant les systèmes de production localisés (Ganne, 1990 ; Courlet et Pecqueur, 1997) et ceux de la spécialisation souple ou de la production flexible (Piore et Sabel, 1984 ; Schmitz, 1990 ; Scott

et Storper, 1987) ou encore les travaux très intéressants sur les milieux innovateurs (Maillat et Perrin, 1992) ont aussi étudié la relation entre l'entreprise et son milieu en présentant des milieux très différents mais industrialisés. Enfin, les technopôles (Castells et Hall, 1984 ; Planque, 1985) et les districts technologiques (Antonelli, 1986) ou encore les systèmes locaux d'innovation (Longui et Quéré, 1994) sont des cas de développement endogène ayant comme caractéristiques centrales l'innovation. Ils sont d'ailleurs observés dans les pays industrialisés avancés où l'on retrouve une forte concentration d'entreprises de haute technologie.

Tableau 1
Territoires dynamiques sur la planète

Industrialisation			
Avancement technologique	Clusters		
	Industrialisation rampante		
	Industrialisation spontanée, diffuse	Système de production localisé	
		Districts industriels	Production flexible
		Milieux innovateurs	District technologique
		Systèmes locaux d'innovation	Technopôles

L'étude de ces modèles rend compte de certaines observations générales qui reviennent dans plusieurs de ces milieux dynamiques. Nous distinguons, d'une part, des conditions préalables au développement de ces milieux et, d'autre part, les résultats ou les

effets externes retirés par les entreprises qui opèrent en ces lieux. Ces conditions varient beaucoup d'un territoire à un autre. Il y a toutefois des constantes. On dénote entre autres :

- un système de production caractérisé par une forte concentration de PME dans un secteur d'activité particulier ;
- un système de production très désintégré. On retrouvera beaucoup d'entreprises en aval et en amont du secteur d'activité dominant. À l'image de la fabrique d'aiguilles de Smith, chaque étape de production peut être effectuée par une multitude de PME. Les économies d'échelles que l'on retrouve généralement dans la grande entreprise sont compensées par des associations qui vont s'occuper des services communs (marketing, prospection, etc.) ;
- un système de production reposant sur une culture et un savoir-faire local historiquement constitués au gré des changements dans la demande pour le produit vedette du territoire. La transmission des connaissances se fait surtout à l'intérieur des entreprises, mais aussi par la famille ou les amis et par la grande mobilité des travailleurs dans le système ;
- un fort dynamisme entrepreneurial. Ce dynamisme sera motivé par la culture et les aspirations partagées et soutenues localement, par l'accessibilité à du capital (familles, banques locales, agriculteurs, etc.), par de faibles barrières au démarrage (au noir, marchés d'occasion...), par le savoir-faire des travailleurs acquis localement, par la précarité des emplois qui nourrit le désir de monter dans la hiérarchie sociale, par émulation, par l'innovation et l'introduction de nouveaux produits et aussi par l'arrivée de nouvelles entreprises attirées par le dynamisme et la spécialisation des territoires ;
- un marché du travail offrant beaucoup de flexibilité aux entreprises. On utilise le travail au noir, le travail des jeunes et des femmes, le travail à domicile, l'artisan, le petit indépendant, la famille, les amis et les voisins... Le syndicalisme est observé à différents degrés et il évolue souvent en parallèle avec le système de production ;

- le produit final est destiné au marché international. La concurrence est externe. Bien que les entreprises locales soient en concurrence, la menace vient de l'extérieur. Cela assure la cohésion du système de production et la circulation d'information sur les marchés ;
- le contexte institutionnel est décentralisé. Les municipalités sont actives et soutiennent le système de production local. Il semble que les réglementations soient faibles, notamment en ce qui concerne le marché du travail (ou régies localement). Les municipalités vont fournir des services, offrir des rabais de taxes, faire l'aménagement du territoire (parc industriel thématique) ou réglementer la localisation des entreprises. Dans certains milieux, ils vont offrir du financement. Les gouvernements (provinciaux ou nationaux) s'impliquent au niveau de la formation et du support aux entreprises ;
- il existe en ces lieux un fort sentiment d'appartenance et d'intérêt collectif². En parallèle avec un désir de maximisation des profits, les entrepreneurs agissent aussi pour le bien-être de leur collectivité (création d'emplois, création de valeur, etc.). L'imbrication dans le système de production fait en sorte que tous les intervenants souhaitent la pérennité du système lui-même. De cette façon, certaines contraintes communes peuvent être assumées ou surmontées par l'ensemble des PME du système. Plusieurs associations vont ainsi émerger et soutenir les entreprises ;
- toutes ces composantes se réalisent au sein d'une atmosphère industrielle particulière, basée sur un mélange de concurrence, de coopération et d'émulation. Dans certains milieux, l'esprit coopératif est dérivé du passé agricole, milieu où la présence des coopératives est très forte dans le temps. Ailleurs, il s'agit plutôt de la culture politique, de l'esprit communal ou familial qui assurent cette cohésion.

La combinaison optimale de ces composantes permet le développement de systèmes de production fortement concurrentiels sur les marchés internationaux. En effet, les PME imbriquées dans ces systèmes territoriaux retirent plusieurs avantages concurrentiels :

- économies d'échelles et d'agglomération (réduit les coûts de transport et de transactions) : ces économies résultent entre autres de la proximité des entreprises ;
- dynamique d'apprentissage sur le territoire. Cette dynamique sera d'autant plus forte que la mobilité des travailleurs et la culture technique locale sont fortes ;
- innovation sur les produits comme sur les techniques de production ;
- circulation d'informations stratégiques sur les marchés ;
- flexibilité du système de production au niveau de la main-d'œuvre et au niveau de la production (la taille des entités du système favorise la flexibilité) ;
- toutes ces résultantes sont des facteurs qui vont attirer d'autres entreprises.

On ne saurait parler uniquement d'avantages. Les systèmes en question possèdent aussi certains désavantages. On observe généralement une forte dépendance au marché final du produit vedette et, de ce fait, une précarité des emplois.

Les impulsions soutenant le développement de ces milieux sont très variables d'un territoire à un autre. Certains systèmes de PME ont connu une percée grâce aux changements de conjonctures. Ils ont profité, entre autres, de la déconcentration des GE (par l'augmentation de la sous-traitance), soutenant le passage d'une économie plutôt fordiste à une économie spécialisée dite saturnienne (Piore et Sabel, 1984). La présence d'un syndicalisme puissant sur un territoire donné soutenait la déconcentration d'entreprises. D'autres milieux ont profité d'un développement long, d'une économie s'industrialisant sur le tard, passant lentement de l'agriculture à l'industrie, développant une ou des compétences locales en démarant leur PME. Enfin, pour plusieurs territoires, le développement est le fruit d'un dynamisme élevé en matière d'entrepreneuriat. On sait que les travaux de Schumpeter ont largement illustré l'importance de ce facteur dans la dynamique économique. Plus récemment,

Brusco (1982) et surtout Coffey et Polèse (1985) ont fort bien démontré que l'entrepreneuriat s'avère le point de départ d'une trajectoire de développement sur un territoire donné. Depuis, plusieurs contributions sont venues alimenter l'importance de cette composante entrepreneuriale.

FACTEURS SPATIAUX ET ENTREPRENEURIAT

Dans les faits, il est reconnu que l'entrepreneuriat peut être le fruit d'impulsion interne et/ou externe. Costa et Silva (1992) présentent cette dualité en termes d'offre endogène et exogène d'entrepreneurs. L'offre endogène fait référence aux entrepreneurs locaux, tandis que l'offre exogène est reliée aux entreprises générées par des investissements extérieurs. Quelle que soit l'offre, l'entrepreneuriat sera stimulé par des facteurs démographiques, économiques et structurels ; toutefois, l'offre endogène est largement associée à des facteurs culturels, ethniques et psychologiques. Dans beaucoup de situations, l'entrepreneur est une ressource typiquement territoriale puisqu'il est le produit d'une combinaison locale de facteurs économiques, sociaux et culturels (Figueiredo, 1991).

À travers la recension des monographies sur les territoires dynamiques de la planète, quelques pistes justifiant le développement d'un entrepreneuriat local ont été retenues. Trois observations retiennent notre attention. Premièrement, il semble que les milieux où l'on observe un entrepreneuriat important relèvent d'un passé agricole. Ils se sont industrialisés sur le tard (Brusco, 1982 ; Garofoli, 1992 ; Houssel, 1985). La prééminence du secteur primaire apparaît ici comme une hypothèse forte soutenant l'émergence d'une culture entrepreneuriale locale. En fait, comme le mentionne Brusco, l'industrialisation de l'agriculture a concentré la propriété agraire, libérant les agriculteurs avec des capitaux assez importants pour démarrer leur propre PME. De notre point de vue, ces propriétaires possédaient déjà des qualités d'entrepreneurs. Ils connaissaient le fonctionnement des marchés et la gestion d'une propriété et de travailleurs et en assumaient le risque³. Deuxièmement, les milieux recensés (surtout dans les PVD) font état d'une dynamique entrepreneuriale intéressante dans le secteur informel. On ne parle pas nécessairement des marchés de la drogue ou de la

prostitution, mais des marchés de biens et services qui sont opérés au noir. Cette hypothèse se soutient bien du fait que dans le secteur informel, les barrières à l'entrée sont faibles et cela facilite le démarrage d'entreprises (Azevedo, 1996 ; Bouchara, 1987). Elle demeure toutefois difficile à démontrer dans le contexte nord-américain. Finalement, l'entrepreneuriat endogène est observé dans les territoires où le nombre important de PME motive et engendre l'innovation et la circulation d'information, deux aspects qui sont activés par le transfert des connaissances (éducation, formation) et la mobilité de la main-d'œuvre. Lorsqu'une masse importante de PME est ainsi formée sur un territoire et que l'innovation est fertile, d'autres entreprises sont créées (essaimage)⁴. Ici, une forte concentration d'entreprises en recherche et développement (R&D) peut soutenir notre hypothèse. Cet aspect avait été relevé aussi par Schumpeter (1939) et Freeman (1988).

Notre question de recherche est la suivante : quels sont les facteurs spatiaux (démographiques, économiques, structurels et de soutien) qui ont le plus d'influence sur la dynamique et l'activité entrepreneuriale au Québec ? Pour y répondre convenablement, une analyse de régression vérifiera l'impact des variables sélectionnées sur la dynamique entrepreneuriale et l'activité entrepreneuriale. Nous constaterons que les mouvements d'entreprises varient selon les différentes étapes d'industrialisation des territoires. Nous présenterons donc, en second lieu, une analyse comparative des territoires MRC du Québec qui se retrouvent dans trois phases différentes de développement.

MESURER L'ENTREPRENEURIAT⁵

Pour mesurer l'entrepreneuriat, nous préconisons le taux de croissance nette d'entreprises. Plus précisément, nous utilisons la création nette d'entreprises (les nouvelles entreprises moins les entreprises fermées) de 1992 à 1997, en pourcentage des entreprises existantes en 1992, comme **mesure du dynamisme entrepreneurial**. Avec cette mesure, nous pouvons saisir la capacité entrepreneuriale d'un territoire selon ses propres effectifs initiaux. En considérant autant le nombre d'entreprises fermées que le nombre d'entreprises en opération, nous faisons ainsi référence à la

capacité des localités à développer leurs activités et aussi à les maintenir. Nous mesurons cet indice pour les 96 territoires MRC (municipalités régionales de comté) du Québec et deux communautés urbaines. Les territoires MRC sont assez homogènes au niveau de l'activité industrielle et de la culture et assez concentrés pour assurer, notamment, la mobilité de la main-d'œuvre. Un premier classement des territoires MRC peut être effectué en partant de la MRC la plus dynamique à la moins dynamique (annexe 1). **Nous observons d'emblée que l'entrepreneuriat est très variable d'un territoire à un autre.** Ainsi, certains territoires MRC ont connu des taux de croissance nette d'entreprises de l'ordre 40,1 % (Minganie-Côte-Nord-du-Golfe Saint-Laurent) sur une période de cinq ans alors que d'autres ont subi une perte nette d'entreprises, comme c'est le cas pour la MRC Argenteuil (-4,7 %). En moyenne, les territoires MRC du Québec ont vu leur bassin d'entreprises augmenter de 12,6 % de 1992 à 1997.

ANALYSE DE L'ACTIVITÉ ENTREPRENEURIALE DES TERRITOIRES MRC

De même, pour rendre compte de l'**activité entrepreneuriale**, soit des mouvements d'entreprises sur les territoires, nous avons développé une matrice permettant de classer les territoires MRC en fonction de leur performance combinée en matière de créations et de fermetures d'entreprises, tout en considérant la création nette d'entreprises. La matrice de la figure 1 se scinde en quatre quadrants que nous avons identifié : activité intense, déclin, croissance et peu d'activité. Les quadrants sont séparés par des droites qui représentent respectivement le taux de fermeture moyen d'entreprises qui atteint 59,2 % (ordonnée) et le taux de création brute moyen d'entreprises de 71,8 % (abscisse). La droite du centre qui entrecoupe ces droites moyennes indique l'ensemble des points qui représente le dynamisme entrepreneurial moyen des MRC du Québec (12,6 %).

Ainsi, tous les territoires MRC se situant à droite de cette courbe ont connu des taux de croissance nette d'entreprises supérieurs à la moyenne et vice-versa. La droite de 45° indique un taux de croissance nul. Les territoires MRC se situant en deçà de cette droite ont perdu des entreprises pendant la période étudiée.

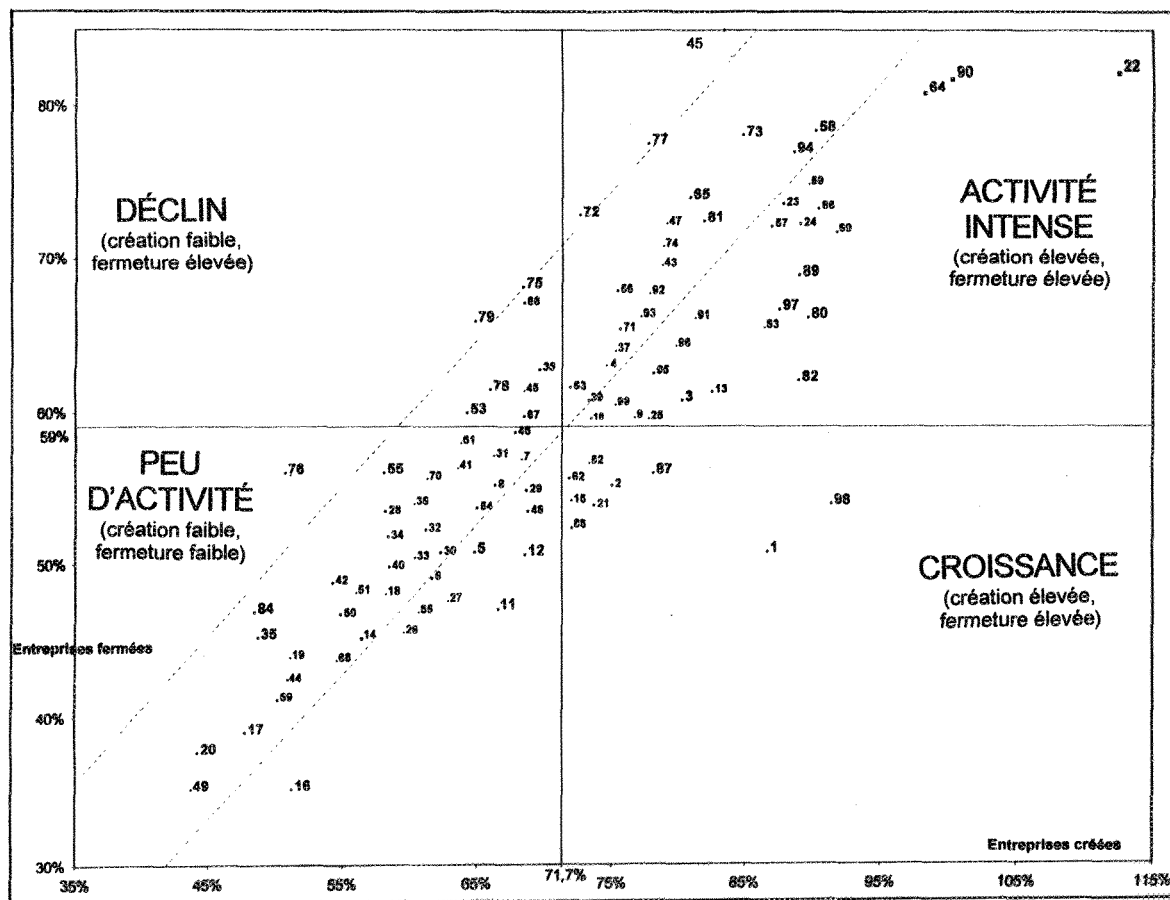


Figure 1
Matrice de l'activité entrepreneuriale,
territoires MRC du Québec

Les variables explicatives retenues pour expliquer les différences dans l'entrepreneuriat sont nombreuses. On peut les classer dans quatre catégories : les variables démographiques (population, composition de la population et pôle de croissance), les variables économiques (revenu, chômage, emplois par secteurs d'activité, investissements), les variables structurelles qui concernent surtout la nature du système industriel (présence de GE, données sur la production, PME manufacturières, internationalisation des PME, entreprises en R&D). Nous avons aussi des variables de soutien représentant les structures formelles et informelles, la présence d'institutions gouvernementales et la formation.

FACTEURS SPATIAUX DÉMOGRAPHIQUES

POPULATION

Il est entendu que plus la population est importante, plus le nombre d'entreprises pour la desservir sera important et vice-versa. Ainsi, on doit s'attendre à observer une croissance ou une décroissance d'entreprises suite à une variation de la population. Toutefois, il n'y a pas d'évidence soutenant que la taille de la population ait un impact positif sur le taux de croissance nette d'entreprises. D'ailleurs, lorsque l'on désagrège nos données à l'échelle des localités, on constate que les plus petites municipalités ont eu un taux de croissance nette d'entreprises supérieur aux municipalités plus populeuses (Proulx et Riverin, 1997). La variable retenue ici est donc la variation de la population de 1991 à 1996 en proportion de la population en 1991.

L'analyse de régression justifie notre hypothèse pour cette variable. On peut observer au tableau 2 que l'impact d'une variation de la population sur la création nette d'entreprises est positif. Il demeure toutefois non significatif (coefficient de 0,703). On retrouve plus de création d'entreprises mais aussi plus de fermetures d'entreprises donc plus de mouvements. Ainsi, une variation de 10 % dans la population sur cinq ans entraîne la création nette de 7,03 entreprises sur un territoire.

Tableau 2
Analyses de régression

Variables dépendantes	Entreprises créées	Entreprises fermées	Création nette
Constante	130,24 (0,715)	137,85 (,823)	-7,58 (,932)
Facteurs démographiques			
Variation 91-96	9,07 (,154)	8,37 (,146)	0,703 (,657)
0 à 14 ans	-0,113*** (,008)	-0,078** (,040)	-0,035*** (,001)
15 à 54 ans	0,049** (,015)	0,035* (,054)	0,014*** (,006)
55 à 64 ans	-0,034 (,561)	0,043 (,462)	-0,005 (,735)
65 ans et plus	-0,024 (,507)	-0,005 (,826)	-0,019** (,037)
Pôle de croissance	55,21 (,514)	16,83 (,826)	38,37* (,073)
Facteurs économiques			
Revenu / habitants	-0,015 (,450)	-0,014 (,433)	-0,001 (,853)
Taux de chômage	5,67 (,333)	3,60 (,495)	2,06 (,161)
Investissements	0,077 (,496)	0,092 (,365)	-0,016 (,579)
Pop. Active primaire	0,096*** (,001)	0,06* (,081)	0,035*** (,0004)
Facteurs structurels			
PME manufacturières	1,86 (,111)	1,12 (,239)	0,752** (,012)
Présence de GE	10,96 (,493)	9,55 (,509)	1,413 (,724)
R&D	-9,76 (,418)	-4,91 (,652)	-4,84 (,111)
Internationalisation des PME	-0,6 (,837)	-0,89 (,735)	0,29 (,690)
Facteurs de soutien			
Formation	0,146 (,065)	0,113 (,115)	0,033* (,091)
Gouvernements	0,033 (,509)	0,011 (,811)	0,022* (,079)
Structures	4,57 (,499)	3,53 (,563)	1,04 (,540)
R	,977	,976	,916
R2	,955	,953	,839

*** Significative à 99%, ** significative à 95%, * significative à 90%

N = 94

PÔLE DE CROISSANCE

La localisation de certains types d'entreprises suppose la proximité d'un marché important. La théorie des pôles de croissance (Perroux) illustre bien cette composante. Pour d'autres entreprises, par contre, cette affirmation est nettement moins soutenue. Nous retenons néanmoins une variable pouvant traduire la présence d'une ville de taille moyenne sur le territoire MRC. Nous croyons que l'entrepreneuriat sera plus élevé sur les territoires qui ont au moins une ville moyenne à proximité (variable dichotomique = 1 si présence d'une ville de 25 000 habitants et plus sur le territoire MRC). On constate que cela se vérifie (tableau 2). Ainsi, on observe une création nette de 38,37 entreprises dans les territoires avec un pôle de croissance versus les territoires sans pôles (significatif à 99 %).

COMPOSITION DE LA POPULATION

La composition de la population selon l'âge peut expliquer la présence d'entrepreneurs potentiels ou l'absence d'entrepreneuriat. En regard des différentes catégories d'âge, 0-14 ans, 15-54 ans, 55-64 ans et 65 ans et plus, différents scénarios peuvent apparaître. Une forte proportion d'individus dans la catégorie 15-54 ans peut être fort représentative d'un entrepreneuriat élevé. Inversement, une forte proportion de gens de 55 ans et plus peut expliquer un entrepreneuriat plus tempéré, voire un déclin de la dynamique économique.

La population de 0 à 14 ans et de 15 à 54 ans figure parmi les variables explicatives nettement significatives. La population de 0 à 14 ans a un impact négatif ($-0,035^{***}$) sur la création nette d'entreprises. Dans le détail, elle suppose moins de création d'entreprises (coefficient de $-0,113^{***}$) mais aussi moins de fermetures d'entreprises ($-0,078^{***}$). Cela signifie que la présence de jeunes enfants sur un territoire peut tempérer les mouvements d'entreprises. L'importance de la population de 15 à 54 ans quant à elle affecte positivement les mouvements d'entreprises (plus de créations et plus de fermetures) et a un impact positif et significatif sur la création nette d'entreprises ($0,014^{**}$). Cette catégorie d'âge est donc la plus entrepreneuriale. Il est intéressant de constater que la population de

55 à 64 ans et de 65 ans et plus freine la création nette d'entreprises avec des coefficients de -0,005 et -0,019** respectivement.

FACTEURS SPATIAUX ÉCONOMIQUES

REVENU DE LA POPULATION

Deux hypothèses peuvent être formulées à l'égard de la relation entre le revenu moyen par habitant et l'entrepreneuriat. D'une part, des revenus moyens plus élevés vont entraîner plus d'épargne et de dépenses de consommation, ce qui devrait soutenir le dynamisme économique et entrepreneurial. D'autre part, il est possible que des entreprises soient intéressées à s'implanter sur des territoires où les revenus sont plus faibles et où une main-d'œuvre peu coûteuse peut être embauchée. De même, certains milieux où l'on observe une forte concentration de gens plus aisés peuvent ne pas être intéressés à développer leur secteur industriel. L'analyse de régression réfute la seconde hypothèse. On constate en effet que des revenus plus élevés sur un territoire vont freiner la création d'entreprises (-0,015) et freiner aussi les fermetures d'entreprises (-0,014). Le résultat sur la création nette d'entreprises est négatif (-0,001) et non significatif.

TAUX DE CHÔMAGE

Le chômage est sans aucun doute au centre de la problématique régionale. On constate de très fortes variations du taux de chômage d'un territoire à un autre. D'une façon générale, les régions éloignées sont aux prises avec des taux de chômage élevés, tandis que les régions centrales et métropolitaines ont de faibles taux de chômage. Ici encore, deux hypothèses peuvent être avancées par rapport à cette variable. En effet, un taux de chômage élevé peut être garant d'un certain entrepreneuriat puisque parmi les solutions pour changer sa situation, le chômeur peut être tenté de se lancer en affaires. De même, un important bassin de main-d'œuvre disponible peut attirer des entreprises (salaires plus bas, pouvoir de négociation sur les instances gouvernementales pour subventions). Il peut, en outre, selon le modèle des districts industriels, augmenter la flexibilité des entreprises. Toutefois, cela dépend de la nature du

chômage (structurel, conjoncturel, frictionnel), de la culture des régions, du capital disponible, des aides au démarrage d'entreprises. Une région qui a toujours été à la merci des grandes entreprises peut avoir de la difficulté à redynamiser son économie, puisque la culture tend à être de nature ouvrière plutôt que de nature entrepreneuriale. D'un autre côté, un taux de chômage élevé indique une situation économique territoriale difficile, ce qui peut décourager le démarrage d'entreprises et/ou engendrer plus de fermetures.

Les résultats sont des plus intéressants. On remarque au tableau 2 que le taux de chômage a un impact positif sur la création d'entreprises (5,67) et positif sur la fermeture d'entreprises (3,60). Ainsi, la présence d'un plus grand nombre de chômeurs augmente les mouvements d'entreprises et l'impact final sur la création nette d'entreprises est positif (2,06) et non significatif.

INVESTISSEMENTS

Selon la théorie néoclassique de la croissance, des investissements privés ou publics majeurs sont supposés être structurants pour l'économie et l'entrepreneuriat. Compte tenu des données disponibles au Québec, nous utilisons la variable « principaux investissements industriels effectués avant la période à l'étude, soit de 1987 à 1992 » et nous supposons une relation positive entre cette variable et la création nette d'entreprises. Au tableau 2, on observe que cette hypothèse n'est pas vérifiée. On constate en fait que les investissements sur un territoire affectent positivement les créations d'entreprises, mais positivement les fermetures, ce qui donne un résultat négatif sur la création nette d'entreprises. Cette observation peut indiquer une période de changements technologiques majeurs entraînant une baisse des emplois, par exemple.

PRÉSENCE DE RESSOURCES NATURELLES ET SECTEUR PRIMAIRE

La dotation en ressources est un déterminant majeur de la croissance. Compte tenu des données disponibles, nous opérationnalisons cette dotation en considérant le nombre d'emplois affectés dans le secteur primaire en proportion des emplois dans toutes catégories.

Notons que dans ce secteur, on retrouve l'agriculture, l'exploitation forestière et minière et la pêche. En regard de la conjoncture des marchés des matières premières pendant cette période, il est possible d'avancer que les territoires les mieux pourvus en ressources naturelles ont été plus entrepreneuriaux. De même, à la lumière des faits exposés dans la littérature, il semble y avoir une certaine dérivation du secteur primaire au secteur manufacturier, tel un processus long mais très riche au niveau du développement de la culture entrepreneuriale. De fait, nous pensons qu'il y a une forte association entre le secteur primaire et l'entrepreneuriat et qu'elle reflète une dynamique locale. On constate en effet que les territoires où le primaire est plus important génèrent plus d'entreprises (coefficient positif et significatif, 0,035***). Cette observation corrobore une de nos hypothèses de départ sur l'endogénéité de l'entrepreneuriat dans le secteur primaire. Nous ne pouvons relever cependant si le secteur agricole est prédominant.

FACTEURS SPATIAUX STRUCTURELS

PRÉSENCE D'UNE GRANDE ENTREPRISE

La présence de grandes entreprises sur un territoire a des effets paradoxaux sur l'entrepreneuriat. On a avancé longtemps que les GE étaient le moteur économique des régions parce qu'elles créaient la majorité des emplois. Toutefois, les restructurations massives et les changements technologiques implantés fin 1980 et début 1990 ont nettement remis en cause la place des GE face à la création d'emplois et au dynamisme économique. Compte tenu de ce contexte particulier, nous croyons que la présence de grandes entreprises a eu un impact positif sur l'entrepreneuriat non pas parce qu'elles étaient le moteur de l'économie, mais parce qu'elles ont opéré d'importantes restructurations. Ces éléments peuvent expliquer une partie des mouvements d'entreprises (Hall et Markusen, 1985). En se concentrant sur leurs activités dominantes, bon nombre de GE ont remis d'importants contrats entre les mains des fournisseurs, souvent des fournisseurs locaux ou à proximité, favorisant ainsi une production « juste-à-temps ». Dans le même sens, les mises à pied massives motivées par les restructurations ont favorisé le démarrage d'entreprises. Plusieurs cadres ont été affectés par ces restructu-

rations et ces derniers quittaient les entreprises avec un capital non négligeable et les compétences nécessaires pour se lancer en affaires. Il est possible de vérifier partiellement cette hypothèse puisque que nous avons des données sur la variation des emplois à la production de 1989 à 1993. Comme instrument de mesure, nous utilisons le nombre de GE exportatrices. Dans un autre contexte, nous aurions supposé l'inverse, car on attribue l'absence d'entrepreneuriat à la culture ouvrière s'épanouissant sur les territoires où la grande entreprise a toujours créé la majorité des emplois et stimulé l'activité économique. Nous observons en fait (tableau 2) que la présence de GE sur un territoire engendre plus de création d'entreprises mais aussi plus de fermetures d'entreprises et le résultat net sur la création d'entreprises est positif et non significatif. Dès lors, l'hypothèse développée autour des mouvements des GE affectant l'entrepreneuriat est vérifiée.

IMPORTANCE DES PME MANUFACTURIÈRES ET R&D

L'entrepreneuriat est généralement prononcé sur les territoires où l'on dénote une forte concentration de PME manufacturières. Cet entrepreneuriat est soutenu par les innovations réalisées localement et qui donnent lieu à de nouvelles entreprises, par essaimage ou par émulation. La concentration d'entreprises et l'innovation stimulent la concurrence et active les mouvements d'entreprises. Dès lors, nous supposons que le dynamisme entrepreneurial sera élevé sur les territoires où l'on observe une forte concentration de PME manufacturières et une forte concentration d'entreprises effectuant de la R&D. De même pour l'activité entrepreneuriale.

Les résultats concernant les PME manufacturières démontrent en effet qu'il y a une relation positive entre PME manufacturières et entrepreneuriat et cette relation est significative (0,752**). La présence d'un plus grand nombre de PME sur un territoire engendre plus de créations et plus de fermetures d'entreprises, accélérant ainsi l'activité entrepreneuriale. La présence d'entreprises de R&D nous offre des résultats moins probants. Ainsi, cette variable affecte négativement les créations d'entreprises (-9,76) et négativement les fermetures (-4,91) et l'impact sur la création nette est négatif (-4,84).

INTERNATIONALISATION DES PME

Enfin la dernière variable structurelle retenue concerne le degré d'internationalisation des PME sur les territoires MRC. Ce coefficient, exprimé par le rapport des PME manufacturières exportatrices au total des PME manufacturières, nous renseigne sur l'importance des PME exportatrices sur un territoire. Il indique l'ouverture des entreprises sur les marchés et c'est là une caractéristique des districts industriels très dynamiques sur le plan entrepreneurial. On observe que cette variable affecte négativement la création et négativement les fermetures d'entreprises et cela donne un résultat positif sur la création nette d'entreprises (0,29). Ce résultat n'est pas significatif.

FACTEURS DE SOUTIEN

STRUCTURES ET COMITÉS

Cette variable présente le nombre de comités formels et informels en activité sur un territoire, dans les différents secteurs d'activité. On fera référence ici aux chambres de commerce, aux clubs sociaux, aux cercles d'affaires, aux groupes communautaires et environnementaux, etc. Cette variable illustre en fait la propension des acteurs territoriaux à échanger, à se structurer et à se regrouper en associations. En théorie, les structures formées par ces acteurs territoriaux seraient représentatives d'un milieu dynamique. Une proportion non négligeable de ces associations va soutenir le démarrage d'entreprises, d'autres vont encourager la circulation d'informations si précieuses pour la bonne conduite des affaires. L'analyse de régression démontre que l'entrepreneuriat sera soutenu par la présence d'un plus grand nombre de structures formelles ou informelles sur un territoire (1,04). Ce résultat n'est toutefois pas significatif.

SOUTIEN GOUVERNEMENTAL

Au Québec, la mainmise des gouvernements s'étend d'une façon assez homogène sur l'ensemble du territoire québécois, la majorité des grandes politiques industrielles étant développées à l'échelle

nationale. Les localités, quant à elles, s'impliquent à différents degrés dans le développement économique. À l'exception des pouvoirs sur les réglementations municipales pour l'aménagement, par exemple, elles n'ont que très peu de contrôle sur les lois commerciales ou sur la réglementation du marché du travail, comme c'est le cas dans certains districts industriels. Néanmoins, la présence d'institutions gouvernementales a des impacts généralement positifs dans l'économie, bien que cela dépende du contexte. Les théories keynésiennes l'ont bien démontré dans les années passées. Dès lors, nous supposons que le nombre d'emplois affectés dans la fonction publique dans une région donnée est proportionnel au soutien économique et à l'entrepreneuriat. Cette hypothèse se confirme, le coefficient obtenu dans l'analyse de régression est positif et significatif (0,022*).

FORMATION

Les récentes théories de la croissance économique (Romer, 1988) démontrent que la formation du capital humain apparaît comme étant un élément clé du développement. Elle a des effets importants sur la productivité du travail. Nous soutenons donc que la relation entre la formation et l'entrepreneuriat est positive, car une main-d'œuvre mieux formée peut attirer des entreprises, soutenir la R&D et favoriser la circulation d'informations et l'avancement des connaissances. La variable utilisée pour illustrer la formation est le nombre d'emplois dans les secteurs enseignement et formation. On constate effectivement que la création nette d'entreprises (0,033*) est supérieure dans les régions où le nombre d'emplois affectés à la formation et l'enseignement est supérieur.

ENTREPRENEURIAT ET PHASE DE DÉVELOPPEMENT

Les résultats concernant la présence de ressources naturelles et le secteur primaire nous apparaissent très intéressants du point de vue de l'activité endogène et du développement d'une culture entrepreneuriale. De même, les résultats concernant la présence d'un nombre important de PME manufacturières expliquent aussi un entrepreneuriat élevé sur un territoire. Nous croyons que ces résultats se

complètent et qu'ils soutiennent les hypothèses émises à partir des recherches publiées sur les territoires dynamiques. En fait, nous avons constaté que l'entrepreneuriat varie selon les phases de développement des territoires. C'est pourquoi nous présentons une analyse comparative des territoires MRC selon leurs étapes de développement et vérifions le dynamisme et l'activité entrepreneuriale pour chaque phase. Ainsi, notre échantillon de territoires a été séparé en trois groupes qui les représentent à différentes étapes de leur industrialisation. Chaque regroupement a été effectué en fonction du nombre de PME manufacturières en activité sur chacun des territoires. Le tableau 3 nous propose des résultats intéressants. On constate que le dynamisme et l'activité entrepreneuriale varient considérablement en fonction des étapes de développement des territoires. Le dynamisme est plus élevé sur les territoires de la première phase et de la troisième phase de développement. De plus, on relève au tableau 4 que les groupes de territoires possèdent leurs caractéristiques propres⁶.

D'une façon plus détaillée, on constate que les 35 territoires peu industrialisés situés en première phase de développement ont connu un dynamisme entrepreneurial élevé atteignant 16,8 % en moyenne pour les cinq années d'observations (tableau 3). Ces territoires ont bénéficié d'un taux de création brute d'entreprises de 75 % et d'un taux de fermeture d'entreprises plus faible atteignant 58 %. Dès lors, ces territoires MRC se retrouvent dans les catégories croissance (7/9), activité intense (16/41) et peu d'activité (12/42). Les caractéristiques de ces milieux sont plutôt homogènes. On constate d'emblée qu'une forte proportion de main-d'œuvre est occupée dans le secteur primaire (tableau 4). De plus, on observe que ces territoires sont fortement concentrés dans les secteurs manufacturiers connexes au secteur primaire (bois aliments, produits minéraux non-métalliques et pâtes et papiers). On observe aussi que le chômage est élevé sur ces territoires et que le revenu par habitant est plus faible. De même, ces territoires ont généralement reçu beaucoup d'investissements. Enfin, on remarquera que ces territoires ont connu de forte variation des emplois à la production (-13,%) avant la période étudiée. De fait, on voit que les facteurs spatiaux de nature économique expliquent en partie les mouvements d'entreprises pour les territoires en phase 1.

Tableau 3
Entrepreneuriat et phases de développement

Phase de développement	Dynamisme entrepreneurial	Activité entrepreneuriale	Secteur d'activité dominant
Première (35)	Élevé (16,8%)	Création élevée (75%) Fermeture faible (58%) Croissance (7), activité intense (16), peu d'activité (12)	Bois (24%), Aliments (17%), Produits minéraux non-métalliques (6%), Pâtes et papiers (2%)
Deuxième (45)	Faible (9,9%)	Création faible (67%) Fermeture faible (57%) Peu d'activité (26), activité intense (11), déclin (6), croissance (2)	Bois (21%), Meubles et articles d'ameublement (7%), Habillement (5%), Plastique (4%), Cuir et produits connexes (1%)
Troisième (18)	Moyen (12%)	Création élevée (78%) Fermeture élevée (66,5%) Activité intense (14), peu d'activité (4)	Produits métalliques (19%), Imprimerie (8%), Meubles et articles d'ameublement (7%), Machinerie (6%), Plastique (5%), Habillement (5%), Produits électriques et électroniques (4%), Produits textiles (3%)

Tableau 4
Caractéristiques des territoires selon les phases de développement

VARIABLE	PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3	MOYENNE
Ent_Manu_tot_97	24,86	83,56	263,89	95,71
Taux de création	74,79%	66,95%	78,46%	71,87%
Taux de fermeture	58,10%	57,05%	66,50%	59,16%
Taux de croissance nette	16,69%	9,90%	11,96%	12,70%
Ent. Act. 92	653	1 266	3 569	1 470
Pop. Tot. 91	20 967	42 174	145 945	53 660
Var. Pop. 91_96	2,28%	4,20%	7,08%	4,05%
Grande ville (25000hab+)	5,71%	15,56%	72,22%	22,45%
%_pop_0_14_96	19,79%	19,53%	20,28%	19,76%
%_pop_15_54_96	58,82%	58,24%	61,46%	59,04%
%_pop_55_64_96	9,07%	9,24%	8,19%	8,98%
%_pop_65+_96	12,33%	12,95%	10,07%	12,20%
Solde infrapro. 86-91	-377	1 637	5 950	1 710
Revenu per/hab. 96(\$)	14 166	14 496	16 822	14 805
Var. Pop. Act. 86_91	7,56%	11,17%	18,69%	11,26%
Taux activité 91	60,85%	62,72%	68,06%	63,03%
Taux chômage 91	17,74%	12,33%	10,28%	13,89%
Rap. Emp. Pop 91	50,24%	55,05%	61,11%	54,45%
%Pop. Act. Pri. 91	11,89%	9,88%	3,25%	9,38%

...suite

Tableau 4 (suite)

VARIABLE	PHASE 1	PHASE 2	PHASE 3	MOYENNE
%Pop. Act. Secman. 91	13,60%	20,51%	19,44%	17,85%
%Pop. Act. Seccons. 91	6,73%	6,72%	6,81%	6,74%
%Pop. Act. Ter. 91	64,07%	60,26%	68,33%	63,10%
Ter_pop_act_%sergouv_91	11,92%	8,46%	9,44%	9,88%
Ter_pop_act_%serens_91	10,69%	9,77%	9,70%	10,09%
Ter_pop_act_%hebres_91	11,36%	9,73%	8,56%	10,10%
Part emploi PME	70,25%	65,94%	65,08%	67,32%
Part emploi GE	29,75%	33,69%	34,92%	32,51%
Intern. Des entreprises	27,70%	26,30%	30,72%	27,61%
Intern. Des PME	24,37%	24,35%	29,09%	25,23%
Var. Emp. Prod. 89_93	-13,46%	-6,88%	-15,74%	-10,68%
Var. Sal. Prod. 89_93	0,06%	5,32%	-4,07%	1,80%
Val. Expé. Manu. 89_93	9,21%	9,85%	10,79%	9,86%
Val. Ajoutée. Manu. 89_93	6,27%	21,72%	-0,56%	12,49%
Investissements 87_92	104	108	264	135
Investissements 92_95	49	53	112	62
Structure 1992	11,94	11,16	6,71	10,63
Structure 1998	11,30	12,20	9,94	11,48
R&D 1991	0,60	2,56	10,72	3,36
R&D 1997	1,03	3,78	15,33	4,92

Les territoires dans la seconde phase de développement ont connu des performances beaucoup plus tempérées. Ainsi, ces territoires MRC obtiennent des taux de croissance nette d'entreprises de 9,9 % inférieurs à la moyenne nationale de 12,6 %. On constate, toujours au tableau 3, que le taux de création brute d'entreprises moyen des territoires MRC de cette phase atteint un faible 67 %, tandis que le taux de fermeture d'entreprises est de 57 %. Vingt-six territoires en phase 2 se situent dans la catégorie peu d'activité, six se situent dans la catégorie déclin, six en activité intense et deux en croissance. Les secteurs manufacturiers dominants sont les secteurs du bois, des meubles et articles d'ameublement, de l'habillement, du plastique et des cuirs et produits connexes. On remarque au tableau 4 que ces territoires embauchent la plus forte proportion des travailleurs dans le secteur secondaire (20,5 % contre 17,85 % en moyenne) et plus de travailleurs dans les grandes entreprises (33,7 % contre 32,5 % en moyenne). Toutefois, au chapitre de l'emploi à la production, ces territoires MRC ont bénéficié d'une plus faible variation (-6,88 % contre -10,86 % en moyenne).

Les territoires situés dans la troisième phase de développement sont évidemment ceux qui possèdent le plus grand bassin de PME manufacturières. Ils ont profité d'une croissance nette d'entreprises supérieure aux territoires de la phase 2, soit 12 %. Ces territoires MRC ont profité des plus forts mouvements d'entreprises avec des taux de création brute moyens de 78 % sur la période de cinq ans étudiée et des taux de fermeture atteignant 66,5 %. De fait, la majorité des territoires en phase 3 se retrouve dans la catégorie activité intense (14 sur 17), les trois autres se retrouvent dans la catégorie peu d'activité. Soulignons que ces territoires sont plus diversifiés. On les retrouve en majorité dans les secteurs des produits métalliques, de l'imprimerie, des meubles et articles d'ameublement, du plastique, de l'habillement, des produits électriques et électroniques et des produits textiles. Ces territoires bénéficient d'un nombre considérable d'entreprises en R&D (10,72 versus 3,36 en moyenne). Une forte proportion de la main-d'œuvre se retrouve dans les secteurs tertiaire et secondaire et dans les grandes entreprises (34,92 % contre 32,41 % en moyenne). On constate que les facteurs spatiaux de nature structurelle vont soutenir l'entrepreneuriat pour les territoires en phase 3 de développement.

CONCLUSION

L'étude de l'entrepreneuriat au Québec rend compte des disparités spatiales en matière de dynamisme entrepreneurial et d'activité entrepreneuriale. Disparités qui s'expliquent par une multitude de facteurs spatiaux (démographiques, économiques, structurels et de soutien).

On constate en effet que les facteurs spatiaux ont plusieurs impacts sur les mouvements d'entreprises. Ainsi, la composition de la population sur un territoire renseigne sur le dynamisme entrepreneurial qui sera supérieur dans les régions où l'on retrouve une forte concentration de gens âgés entre 15 et 54 ans. La présence de gens plus âgés freine l'activité entrepreneuriale. De même, les variables de soutien telles la formation et les activités gouvernementales sont reliées à un dynamisme entrepreneurial plus marqué. La situation économique des populations illustre des éléments tout aussi intéressants. On a constaté notamment que des revenus plus faibles et un taux de chômage élevé soutiennent une activité entrepreneuriale positive. Beaucoup d'entreprises sont créées sur les territoires où la population est jeune et où le taux de chômage est élevé.

Parmi les constats les plus probants, nous retenons que les phases de développement des territoires nous renseignent sur le dynamisme entrepreneurial ainsi que sur l'activité entrepreneuriale. Il apparaît en effet que les territoires dans la première phase de développement sont très dynamiques au chapitre de l'entrepreneuriat, de même pour les territoires dans la troisième phase de développement. Les territoires dans la seconde phase ont des comportements entrepreneuriaux plus modérés.

Quoi que fort pertinents pour mieux comprendre le rôle de l'espace dans l'entrepreneuriat et le développement, les résultats présentés dans ce texte demeurent limités. Nous ne saisissons encore que très peu les aspects qualitatifs de la culture entrepreneuriale, de l'atmosphère industrielle, de la circulation de l'information, de l'apprentissage collectif. Pourtant, les écrits scientifiques soulignent que ces composantes sont importantes dans le développement endogène. Nos instruments de mesure des causes de l'entrepre-

neuriat méritent certes encore beaucoup d'attention de la part des chercheurs.

NOTES

- 1 Université du Québec à Chicoutimi, UQAC
- 2 Schmitz (1990) parle de rendement collectif.
- 3 Bruso (1982) en Italie, Sud de la Flandre occidentale.
- 4 L'exemple classique est la Silicon Valley.
- 5 Les données concernant l'entrepreneuriat proviennent du fichier central de la CSST. Elles concernent le nombre d'établissements ouverts et fermés, par municipalité, de 1992 à 1997, de même que le nombre d'établissements en activité au début de 1997. Les renseignements sur la population et le marché du travail proviennent du recensement de 1991 de Statistique Canada et du ministère des Affaires municipales pour la population 1996. D'autres données concernant les principaux investissements industriels effectués au Québec de 1987 à 1995 proviennent du ministère de l'Industrie et du Commerce, 1996. Nous avons complété la banque de données en ajoutant des informations concernant les territoire MRC. Nous avons des renseignements sur l'emploi et les salaires à la production, sur les expéditions et la valeur ajoutée manufacturière.
- 6 Pour caractériser les différentes phases de développement des territoires MRC, nous utilisons les variables présentées précédemment et d'autres données qui ne peuvent expliquer l'entrepreneuriat d'une façon générale, mais qui peuvent servir l'interprétation. Nous avons ajouté les secteurs d'activité dominants, la population de 1991 et 1996, les emplois par grand secteur d'activité et les emplois dans l'hébergement et la restauration (touristique), le rapport emploi/population, les investissements industriels pendant la période étudiée, des données sur la production ainsi que le nombre de PME exportatrices.

BIBLIOGRAPHIE

- ABDELMALKI, L. et C. COURLET (1996), *Les nouvelles logiques de développement : globalisation versus localisation*, Paris, L'Harmattan, 415 p.
- ANTONELLI, C. (1986), « Technological Districts and Regional Innovation Capacity », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3.
- AYDALOT, P. (1984), « La crise économique et l'espace : recherche sur les nouveaux dynamismes spatiaux », *The Canadian Journal of Regional Science*, vol. 7, n° 1, printemps, pp. 9-31.
- AZEVEDO (1996), « Développement local : industrie, famille et territoire », in L. Abdelmalki et C. Courlet, *Les nouvelles logiques de développement : globalisation versus localisation*, Paris, L'Harmattan, pp. 189-204.
- BAGNASCO, A. et C. SABEL (1994), *PME et développement économique en Europe*, Paris, La Découverte, 201 p.
- BAGNASCO, A. et C. TRIGILIA (1988), *La construction sociale du marché : le défi de la troisième Italie*, Paris, Éditions de l'ENS Cachan, 284 p.
- BECATTINI, G. (1992), « Le district marshallien : une notion socio-économique », in G. Benko et A. Lipietz, *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, pp. 35-55.
- BENKO, G. et A. LIPIETZ (1992), *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, pp. 265-291.
- BOUCHARA, M. (1987), « L'industrialisation rampante : ampleur mécanismes et portée », *Économie et humanisme*, n° 297, juillet-août, pp. 37-49.
- BRUSCO, S. (1982), « The Emilian Model : Productive Decentralisation and Social Integration », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 6, n° 2, pp. 167-184.
- BRUSCO, S. (1990), « The Idea of Industrial District : its Genesis », in F. Pyke, G. Becattini et W. Sengerberger (sous la direction de), *Industrial Districts and Inter-Firm Co-opération in Italy*, Genève, ILO, pp. 10-19.
- CASTELLS, M. et P. HALL (1994), *Technopoles of the World : the Making of Twenty-first-century Industrial Complexes*, New York, London, Routledge, 275 p.

- COFFEY, W. et M. POLÈSE (1985), « Local Development : Conceptual Bases and Policy Implications », *Regional Studies*, vol. 19.2.
- COSTA, M.-T. (1994), « Organisation industrielle et compétitivité dans les systèmes de production localisés en Espagne », in C. Courlet, B. Soulange et C. Beauviala-Ripert, *Industries, territoires et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan, pp. 109-143.
- COURLET, C. (sous la direction de) (1989a), « Industrialisation rampante et diffuse dans les pays en développement : quelques points de repère », *revue Tiers Monde*, n° 118, avril-juin, pp. 403-453.
- COURLET, C. et B. PECQUEUR (1992), « Les systèmes industriels localisés en France : un nouveau modèle de développement », in G. Benko et A. Lipietz, *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, pp. 81-102.
- COURLET, C. et B. PECQUEUR (1996), « Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement », in L. Abdelmalki et C. Courlet, *Les nouvelles logiques de développement : globalisation versus localisation*, Paris, L'Harmattan, pp. 91-132.
- COURLET, C., B. SOULANGE et C. BEAUVIALA-RIPERT (1994), *Industrie, territoires et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan, pp. 143-172.
- D'ARCY, E. et B. GUISSANI (1996), « Local Economic Development : Changing the Parameters ? », *Entrepreneurship and Regional Development*, n° 8, pp. 159-178.
- FIGUEIREDO, O. (1991), « Entrepreneurs et développement local », thèse de doctorat, Université Pierre Mendès France, Grenoble, cité dans Costa et Silva, 1992, *Innovation et modèle entrepreneurial dans le nord littoral du Portugal*.
- FREEMAN, C. (1988), « Diffusion : the Spread of New Technology to Firms, Sectors and Nations », in Heertje, *Innovation Technology and Finance*.
- GANNE, B. (sous la direction de) (1990), *Industrialisation diffuse et systèmes industriels localisés*, Genève, Institut International des sciences sociales.
- GAROFOLI, G. (sous la direction de) (1992), *Endogenous Development and Southern Europe*, Pavia University, 240 p.
- GAROFOLI, G. (1986), « Le développement périphérique en Italie », *Economie et humanisme*, n° 289, mai-juin, pp. 30-36.

- GAROFOLI, G. (1992), « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique du développement endogène », in G. Benko et A. Lipietz (sous la direction de), *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, pp. 57-80.
- GASSE, ROY et TOULOUSE (1994), « Le profil entrepreneurial des régions », in M.-U. Proulx (sous la direction de), *Développement régional : clé de l'autonomie locale*, Montréal, Éditions Transcontinentales, pp. 169 à 186.
- HALL, P. et A. MARKUSEN (sous la direction de) (1985), *Silicon Landscapes*, Boston, Allen and Unwin, 160 p.
- HOUSSEL, J.-P. (1985), « Spécialisations spatiales et dynamisme régional : l'exemple de la région de Roanne », *Hommes et terre du nord*, n° 2, pp. 91-99.
- LONGHI, C. et M. QUERE (1994), « Les systèmes locaux d'innovation : éléments empiriques et analytiques », dans C. Courlet, B. Soulange et C. Beauviala-Ripert, *Industrie, territoires et politiques publiques*, Paris, L'Harmattan, pp. 203-220.
- MAILLAT, D. (1995), « Territorial Dynamic, Innovatives Milieux and Regional Policy », *Entrepreneurship and Régional Development*, n° 7, pp. 157-165.
- MAILLAT, D. et J.-C. PERRIN (sous la direction de) (1992), « Entreprises innovatrices et développement territorial », GREMI, IRES.
- MAILLAT, D., O. CREVOISIER et B. LECOQ (1993), « Réseaux d'innovation et dynamique territoriale : le cas de l'Arc Jurassien », in D. Maillat, M. Quévit et S. Lanfranco (sous la direction de), *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs : un pari pour le développement régional*, IRER, GREMI III, Neuchâtel, EDES, pp. 17-51.
- NADVI et SCHMITZ (1996), « Clusters industriels dans les pays en voie de développement : élément pour un programme de recherche », in L. Abdelmalki et C. Courlet, *Les nouvelles logiques de développement : globalisation versus localisation*, Paris, L'Harmattan, pp. 103-119.
- PIORE et SABEL (1984), *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.
- PLANQUE, B. (1985), « Le développement par les activités à haute technologie et ses répercussions spatiales. L'exemple de la Silicon Valley », *Revue d'Économie régionale et urbaine*, n° 5, pp. 911-930.

- PROULX, M.-U. (sous la direction de) (1996), *Le phénomène régional au Québec*, Québec, PUQ.
- PROULX, M.-U. (1997), « Innovative Environments : Concept and application », in M. Chatterzi, *Regional Science : Perspective for the Future*, U.K., MacMillan Press, pp. 88-107.
- PROULX, M.-U. et N. RIVERIN (1995), « Les milieux fertiles en entreprises », *Revue Organisation*, vol. 5 n° 1, pp. 22 à 27.
- PROULX, M.-U., (sous la direction de) (1994), *Développement économique : clé de l'autonomie locale*, Montréal, Éditions Transcontinentales, 362 p.
- SAXENIAN, A., « Régional Networks and The Resurgence of Silicon Valley », *California Management Review*, vol. 33, n° 1, pp. 89-112.
- SCHMITZ, H. (1990), « Petites entreprises et spécialisation souple dans les pays en voie de développement », *Travail et Société*, vol. 15, n° 3, pp. 271-305.
- SCOTT, A.J. (1988), « Flexible Production Systems and Regional Development : the Rise of New Industrial Spaces in North America and Western Europe », *International Journal of Urban and Regional Research*, n°12, pp. 171-186.
- SCOTT, A.J. et M. STORPER (1987), « Industrie de haute technologie et développement régional », *Revue Internationale des sciences sociales*, n° 112, pp. 237-256.
- SIMMIE, J. (sous la direction de) (1997), *Innovation, Networks and Learning Regions ?*, London, Regional Studies Association, London
- STORPER, M. et B. HARRISON (1992), « Flexibilité, hiérarchie et développement régional : les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 1990 », in G. Benko et A. Lipietz, *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF, pp. 265-291.
- VASQUEZ BARQUERO, A. (1990a), « Conceptualizing Regional Dynamics in Recently Industrialized Countries », *Environnement and Planning A*, vol. 22, pp. 477-491.

ANNEXE 1

Dynamisme entrepreneurial et phase de développement des territoires MRC du Québec

N°	Nom	Phase	Croissance nette d'entreprises	N°	Nom	Phase	Croissance nette d'entreprises
84	Pontiac	1	1,90%	41	Le Haut-St-François	2	8,13%
77	Les Pays-d'en-Haut	1	3,35%	38	Bécancour	2	8,60%
20	L'Île-d'Orléan	1	8,05%	50	Nicolet-Yamaska	2	8,64%
44	Coaticook	1	9,53%	31	L'Amiante	2	8,87%
40	Asbestos	1	9,63%	34	Portneuf	2	9,03%
74	Mirabel	1	9,70%	51	Maskinongé	2	9,28%
69	Haut-St-Laurent	1	10,27%	17	L'Islet	2	9,29%
92	Maria-Chapdeleine	1	11,55%	19	Bellechase	2	9,39%
8	Matane	1	11,66%	32	L'érable	2	9,81%
7	La Mitis	1	11,67%	18	Montmagny	2	9,82%
4	Denis-Riverin	1	12,10%	46	Brome-Missisquoi	2	10,41%
6	Avignon	1	12,72%	63	Montcalm	2	11,02%
95	La Haute-Côte-Nord	1	13,07%	68	Les Jardins-de-Napierville	2	11,09%
85	Témiscamingue	1	13,23%	71	Vaudreuil-Soulangue	2	11,25%
99	Territoire Nordique	1	14,39%	81	CUO	2	11,30%
5	Bonaventure	1	14,44%	14	Kamouraska	2	11,53%
96	Manicouagan	1	14,99%	93	Lac-St-Jean-Est	2	12,17%
16	Charlevoix	1	15,47%	33	Lotbinière	2	12,25%

...suite

Annexe 1 (suite)

N°	Nom	Phase	Croissance nette d'entreprises	N°	Nom	Phase	Croissance nette d'entreprises
15	Charlevoix-Est	1	15,63%	30	Le Granit	2	12,46%
88	Abitibi	1	16,65%	26	Nouvelle-Beauce	2	12,75%
21	La Côte-de-Beaupré	1	17,99%	27	Robert Cliche	2	13,25%
9	La Matapédia	1	18,23%	10	Rimouski-Neigette	2	13,65%
11	Les Basques	1	19,20%	91	Le Domaine-du-Roy	2	14,71%
90	Le Haut-St-Maurice	1	19,21%	62	Matawinie	2	14,96%
2	Pabok	1	19,53%	48	Acton	2	15,09%
3	La Côte-de-Gaspé	1	19,92%	52	D'Autray	2	15,59%
97	Sept-Rivières-Caniapiscou	1	20,08%	12	Rivière-du-Loup	2	16,06%
83	La Vallée-de-la-Gatineau	1	20,51%	24	Desjardins	2	17,31%
13	Témiscouata	1	20,75%	86	Rouyn-Noranda	2	18,36%
87	Abitibi-Ouest	1	20,78%	60	L'Assomption	2	18,95%
80	Papineau	1	22,63%	89	Vallée-de-l'Or	2	20,61%
82	Les Collines-de- L'Outaouais	1	28,71%	73	Thérèse-de-Blainville	3	7,45%
22	La Jacques-Cartier	1	32,35%	67	Rousillon	3	7,86%
1	Île-de-la-Madeleine	1	34,07%	65	Laval	3	7,97%
98	Minganie-Côte-Nord-du- Golf-St-Laurent	1	40,12%	49	Drummond	3	9,33%
76	Argenteuil	2	-4,68%	47	La Haute-Yamaska	3	9,43%
79	Antoine-Labelle	2	-1,89%	56	Le Haut-Richelieu	3	10,80%

...suite

Annexe 1 (suite)

N°	Nom	Phase	Croissance nette d'entreprises	N°	Nom	Phase	Croissance nette d'entreprises
75	La Rivière-du-Nord	2	0,51%	54	Les Maskoutais	3	11,03%
72	Deux-Montagnes	2	1,91%	43	Sherbrooke	3	11,17%
35	Mékinac	2	4,41%	58	Champlain	3	11,42%
78	Les Laurentides	2	5,05%	94	Le Fjord-du-Saguenay	3	11,64%
53	Le Bas-Richelieu	2	5,30%	37	Francheville	3	12,14%
42	Le Val-St-François	2	5,82%	39	Arthabaska	3	12,23%
45	Memphrémagog	2	6,36%	29	Beauce-Sartignan	3	13,33%
28	Les Etchemins	2	6,92%	57	La Vallée-du-Richelieu	3	13,43%
70	Beauharnois-Salaberry	2	7,19%	23	CUQ	3	14,20%
55	Rouville	2	7,39%	59	Lajammerais	3	16,57%
36	Le Centre-de-la-Mauricie	2	7,63%	64	Les Moulins	3	16,92%
61	Joliette	2	8,08%	25	Chute-de-la-Chaudière	3	18,35%

GRANDE ENTREPRISE ET SOCIÉTÉ LOCALE EN RÉGION PÉRIPHÉRIQUE : LE CAS DE LA NORANDA EN ABITIBI

Mario CARRIER
Université du Québec
en Abitibi-Témiscamingue

André BILLETTE
Université Laval

Ce texte présente une partie seulement d'une recherche beaucoup plus vaste sur la sous-traitance industrielle dans différentes régions du Québec. C'est dans le cadre de cette recherche que nous avons étudié le réseau de sous-traitance industrielle de la Fonderie Horne du Groupe Noranda à Rouyn-Noranda. Le thème de cette communication, toutefois, ne porte pas spécifiquement sur la sous-traitance industrielle, mais plutôt sur les rapports sociaux d'une grande entreprise avec une communauté locale située en région périphérique, soit le cas du Groupe Noranda en Abitibi, région située à l'extrémité ouest du Québec.

Dans le texte qui suit, nous présenterons des faits se rapportant à une évolution socio-historique du rapport de cette entreprise à la société locale dans laquelle elle se situe depuis longtemps. D'un rapport où l'entreprise se confond avec cette société puisqu'elle en est le soutien principal (modèle de la « company town »), on passe graduellement, à la faveur de différents moments marquants, à un rapport où l'entreprise se pose comme un partenaire de cette société locale autant au plan économique que social, ce qui n'exclut pas que des traces du modèle de la « company town » perdurent dans les nouveaux rapports sociaux.

Au plan théorique, deux thèmes généraux ont servi de cadre de réflexion à l'analyse des faits. Un premier thème qui s'inscrit dans une préoccupation générale relevant notamment d'une sociologie économique, à savoir la recherche de mécanismes sociaux reliés au fonctionnement de l'économie. Par ailleurs, un deuxième thème, qui

relève tout autant de la sociologie de l'entreprise, de la sociologie économique que du management des organisations, concerne la conciliation de la logique de l'entreprise avec celle de la société ou, en d'autres termes, la prise en compte de l'environnement socio-politique dans la gestion des entreprises.

Les résultats de recherche présentés dans cet article proviennent de 19 entretiens semi-dirigés qui ont été effectués avec 14 acteurs locaux concernés soit directement par la question de la sous-traitance industrielle à la Fonderie Horne à Rouyn-Noranda, soit qui ont été des témoins privilégiés de l'évolution de cette société locale. L'information a également été recueillie à partir de la documentation fournie par les représentants de l'entreprise. Il s'agit de documents internes ou de documents publics qui présentent les activités de l'entreprise. De même, nous avons effectué une recherche documentaire puisant à différentes sources : revue de presse locale et nationale, documents internes appartenant à un groupe de pression de Rouyn-Noranda, ouvrages historiques, etc. Toutes ces informations ont été recueillies, pour l'essentiel, de 1993 à 1995.

HISTORIQUE

Le cas de l'implantation de l'entreprise Noranda en Abitibi se distingue au moins de deux façons de celui de bien d'autres entreprises spécialisées dans l'exploitation des ressources naturelles qui ont marqué l'industrialisation des régions du Québec. Premièrement, cette entreprise a joué un rôle de pionnier dans une partie de la région abitibienne, soit toute la zone autour de la faille géologique de Cadillac. Elle a donné naissance à ce qu'on appelle communément l'Abitibi minier. Une devise de l'entreprise à Rouyn-Noranda rappelle ce fait en affirmant que *l'avenir est né ici*. Deuxièmement, contrairement aux entreprises forestières ou à d'autres entreprises métallurgiques, comme Alcan dans la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean, Noranda s'est d'abord établi en Abitibi pour l'exploitation d'une ressource non renouvelable, soit différents types de minéraux, ce qui au départ pose la question de la pérennité de l'entreprise et de la société locale.

C'est à partir de 1911 qu'un prospecteur du nord-est ontarien, Edmund Horne, débuta des travaux de prospection qui menèrent à la découverte d'un potentiel minier énorme. En 1922, l'entreprise Noranda, appartenant principalement à des intérêts ontariens, fut fondée. C'est elle qui assura l'exploitation du minerai découvert dans cette partie de l'Abitibi qu'est aujourd'hui la région de Rouyn-Noranda. En 1923, le forage d'un puits permit la découverte d'un immense gisement de cuivre. Avec les années, ce gisement conduisit à la découverte d'une réserve de plus de 58 millions de tonnes de minerai. De 1924 à 1927, la compagnie construisit une usine de « smeltage » au-dessus de la mine. Le 17 décembre 1927, une première coulée de cuivre était effectuée. Le fait de construire cette usine dès les débuts de l'exploitation minière dans la région donna une perspective de long terme à l'inscription de cette entreprise dans l'espace abitibien. Au début des années 30, l'usine de « smeltage » de Noranda transformait le minerai de cuivre et d'or provenant d'autres producteurs, ce qui instaura alors ce qui allait devenir sa mission à long terme, soit le « smeltage » de minerai et de matériaux fournis par des entreprises de l'extérieur. La mine Horne, située à Noranda, celle qui a donné naissance au Groupe Noranda, fut fermée définitivement en 1976. En 1974, c'est plus de 85 % des matériaux traités par l'usine de « smeltage » qui provenaient d'entreprises clientes. Une autre pratique allait assurer également la longévité de la fonderie Horne, soit le **recyclage** des matériaux contenant du cuivre et des métaux précieux. Cette pratique débuta dans les années 39 à 45. Aujourd'hui, tous ces matériaux transformés à la division Horne sont fournis par des entreprises situées dans les deux hémisphères.

En 1973, une innovation technologique produite dans le cadre des opérations de la fonderie Horne allait accroître la capacité de production de l'usine. Il s'agit de la fabrication d'un **réacteur** qui permettait le « smeltage » en continu et qui représentait une révolution technologique dans cette industrie. Le procédé de « smeltage » en continu accroît les capacités de traitement des métaux autres que le cuivre de façon presque illimitée. La fonderie put dorénavant traiter également des concentrés et des matériaux contaminés à l'arsenic, à l'antimoine, au zinc, au cadmium, etc. En 1973, 85 % des matériaux acheminés à la division Horne étaient traités par le réacteur Noranda qui représentait la phase cruciale du

procédé de « smeltage ». Il va sans dire que cette importante découverte technologique vint conforter l'avenir de l'usine au cours de ces années.

Un autre défi de taille attendait toutefois l'entreprise dans les années qui suivirent la découverte et l'installation du réacteur, soit le défi environnemental. L'accroissement de la capacité de production acquise avec le réacteur ne fit que mettre en relief un problème déjà présent, c'est-à-dire la pollution de l'air causée par la fonderie. À partir de 1975, la population locale protesta ouvertement contre la pollution causée par l'usine de « smeltage ». De 1975 à 1989, particulièrement, ces protestations auprès de l'entreprise provinrent également des différents niveaux de gouvernement et atteignirent même une dimension continentale puisque le sujet fut discuté au Sommet des sept pays industrialisés, à Québec en 1987, dans le cadre des discussions sur les pluies acides entre les gouvernements canadien et américain. Une partie importante du problème fut réglée avec la construction en 1988 et la mise en fonction en 1989 d'une usine d'acide sulfurique qui récupéra à court terme au moins 50 % des gaz sulfureux dégagés par le procédé de « smeltage » en continu. Cette usine, qui est adjacente à la fonderie, fut la pièce maîtresse d'un plan qui visait à réduire plus de 90 % des émanations gazeuses de la fonderie d'ici l'an 2002.

Le passage de l'entreprise Noranda d'une entreprise minière à une entreprise sidérurgique au cours des années, de même que son évolution technologique, ont certainement permis à cette compagnie de s'inscrire pour une longue durée dans la société locale qu'elle a fait naître. À travers cette évolution, l'entreprise a toutefois tissé des rapports sociaux avec la population locale qui, elle aussi, a connu des transformations. C'est à l'examen de ces rapports sociaux que nous allons maintenant nous prêter. Le rapport de l'entreprise Noranda avec la société locale qui est née avec elle peut être divisé selon nous en trois grandes périodes.

PREMIÈRE PÉRIODE : LE MODÈLE DE LA « COMPANY TOWN » (1926-1973)

En 1926, Noranda fut érigée en municipalité et fit figure de « company town ». La population était principalement composée d'anglophones, d'immigrés et de cadres de la compagnie. La compagnie gardait cependant ses distances par rapport à la ville voisine de Rouyn, qui fut fondée en 1927, où l'on retrouvait essentiellement une population d'ouvriers francophones. Comme dans les cas de « company town », l'entreprise joua un rôle de suppléance ou de substitution en s'occupant de chemin de fer, de voirie, d'urbanisme, de construction domiciliaire, d'aréna, de loisirs, etc. La compagnie possédait plusieurs dizaines de maisons qu'elle louait à ses cadres et employés. De même, elle « épongeait » les déficits de la municipalité.

Tableau 1
Croissance démographique des villes minières,
1931-1951

Villes	1931	1941	1951
Rouyn	3 225	8 808	14 633
Noranda	2 246	4 576	9 672
Val-d'Or		4 385	8 685
Bourlamaque		1 545	2 460
Malartic		2 895	5 983
Cadillac		989	1 514
Duparquet		1 384	1 485
Belleterre			1 011
Normétal			1 700
Les deux grandes agglomérations minières			
Rouyn-Noranda	5 471	13 384	24 305
Val-d'Or– Bourlamaque		5 930	11 145

Source : Recensements du Canada, 1931, 1941, 1951.

Tiré de : Gourd, Benoît-Beaudry (1995), p. 312.

- Pendant cette période, une première institution se détacha de l'emprise de la compagnie, celle du syndicalisme. En 1934, la grève des « Fros » (foreigners), ces travailleurs immigrés qui, jusqu'au milieu des années 30, formèrent la majorité des mineurs de la région, mena à leur congédiement et à leur remplacement par des Canadiens français. C'est ainsi que dans les années qui suivirent, ceux-ci devinrent majoritaires chez les mineurs. Cette situation, selon l'historien Dan Glenday, favorisa une plus grande cohésion de la main-d'œuvre, laquelle contribua à une syndicalisation rapide des mineurs de la région, particulièrement de 1944 à 1946. Des grèves mémorables eurent lieu en novembre 1946 et à l'hiver 1953-1954 à la mine Horne. Le blocage patronal dans l'industrie minière de la région perdura jusqu'aux années 60. La réforme du Code du travail de 1964 vint toutefois faciliter l'implantation des syndicats et la retenue à la source dans cette industrie. Par ailleurs, à la fin des années 40, plusieurs milliers d'immigrants arrivèrent d'Europe, consolidant les différents groupes ethniques déjà implantés dans les villes minières. La population de la zone minière était donc très cosmopolite, contrairement à celle de l'Abitibi-Témiscamingue où les Canadiens français étaient très fortement majoritaires (voir tableau 2).

Tableau 2
Les principaux groupes ethniques, 1931-1951

Groupes	1931	1941	1951
Polonais	354	885	1510
Ukrainiens	230	847	884
Italiens	225	446	537
Allemands	174	312	504
Tchécoslovaques	156	473	350
Finlandais	294	660	343
Scandinaves	270	430	302
Autrichiens	256	116	43

Source : Recensements du Canada, 1931, 1941, 1951.

Tiré de : Gourd, Benoît-Beaudry (1995), p. 313.

Jusqu'aux années 50 inclusivement, le secteur minier connut une grande stabilité du point de vue de l'emploi. Au cours des années 50, c'est plus de 9 000 travailleurs qui furent embauchés, lesquels représentaient alors au-delà de 20 % de la main-d'œuvre régionale. Pendant cette décennie, la conjoncture fut très favorable à l'industrie minière. Même si les travailleurs étaient fortement attirés par cette industrie à cause des emplois disponibles, il n'en demeure pas moins que les luttes ouvrières pour améliorer les conditions de travail, particulièrement en matière de santé et sécurité au travail, y furent très présentes. À partir des années 60, les premiers signes d'un ralentissement du dynamisme de ce secteur apparurent. Cette période 1926-1973 est donc marquée par la présence de deux protagonistes principaux au sein de la société locale, soit la grande entreprise et les syndicats.

DEUXIÈME PÉRIODE : EFFRITEMENT PROGRESSIF DU MODÈLE DE LA « COMPANY TOWN » (1973-1989)

La baisse de l'emploi dans l'extraction minière qui s'amorça à partir des années 60 et qui s'accrut au cours des années 70, d'une part, et le renforcement du passage de l'entreprise Noranda d'entreprise minière à entreprise métallurgique, avec l'installation de son réacteur en 1974, instaurèrent progressivement à partir du début des années 70 l'effritement du modèle de la « company town ». Un tel modèle d'organisation sociale prévaut lorsque la venue d'une entreprise coïncide avec la naissance d'une ville ou d'une région. Ce modèle peut perdurer si la durée de l'entreprise et de la société locale qu'elle a fait naître s'avère incertaine. Dans le cas toutefois où une certaine durée est relativement assurée, ce modèle d'organisation sociale perd peu à peu sa raison d'être.

À la faveur de l'installation du réacteur, lequel a permis de tripler la production de la fonderie Horne, des travaux de construction majeurs furent nécessaires à l'usine. Parallèlement, on effectua également une modernisation électrique de l'usine qui passa de 25 à 60 cycles. Les travaux reliés à l'installation du réacteur et ceux qui étaient rendus nécessaires par la modernisation électrique permirent l'émergence d'une deuxième institution locale indépendante de

l'entreprise, soit la petite et moyenne entreprise (PME) sous-traitante pour Noranda et les autres entreprises minières de la région.

Jusqu'au début des années 70, la majorité des sous-traitants venaient de l'extérieur de la région abitibienne, principalement de l'Ontario et de la région de Montréal. La modernisation technologique de la fonderie Horne dans les années 70 a entraîné un virage de la compagnie en ce qui a trait à sa politique dans le choix des sous-traitants, comme nous l'indique un représentant de l'entreprise que nous avons rencontré :

Il y a 20 ans, c'était beaucoup des gens de l'extérieur de la région. Avant, on n'avait pas les expertises en région [...] on avait beaucoup de sous-traitants du sud de l'Ontario [...] Maintenant on a des politiques établies qui disent qu'on choisit nos sous-traitants d'abord dans la région.

D'après les informations recueillies au cours de la recherche, la Fonderie Horne a un réseau dans la sous-traitance de fabrication, de construction et d'exécution de travaux qui peut atteindre de 25 à 30 sous-traitants dont près de 80 % proviennent de l'Abitibi et principalement du secteur de Rouyn-Noranda. Ces sous-traitants œuvrent dans les domaines suivants : construction, mécanique, électricité, hydraulique, réparation de moteurs électriques, fabrication de pièces usinées sur mesure. Nous parlons ici, uniquement de la sous-traitance industrielle.

Un mécanisme utilisé par la grande entreprise pour assurer la compétence de ses sous-traitants locaux est de stimuler continuellement la compétition et la concurrence entre eux, mais aussi avec ceux de l'extérieur de la région. Dans un domaine comme celui de l'électricité, il peut y avoir une dizaine d'entreprises qui offrent leurs services dans le secteur de Rouyn-Noranda. La grande entreprise les essaie à peu près tous. Et elle n'en retient que trois ou quatre. Pour « rentrer » à la Noranda, comme disent les entrepreneurs que nous avons rencontrés, cela peut prendre plusieurs années. Comme le faisait remarquer un cadre de Noranda en paraphrasant un sous-traitant : « Cela m'a pris 15 ans à rentrer à Noranda, mais je sais que je peux en sortir en une journée. » Un entrepreneur nous a expliqué

qu'il lui avait fallu faire des visites aux 15 jours chez Noranda pendant sept ans avant de devenir un sous-traitant régulier de l'entreprise.

Dans cette seconde période, il n'y a pas que cette nouvelle institution locale qu'est le réseau des sous-traitants qui émerge et qui s'affirme. Des groupes de pression sont apparus à partir de 1975 en rapport avec la question environnementale. Dans les années 70, ce n'était plus uniquement à l'institution syndicale que l'entreprise Noranda devait répondre. Au sein de la société civile ont émergé des groupes organisés qui protestèrent contre la pollution de l'air causée par l'émanation des gaz sulfureux de la fonderie. Ces protestations se poursuivirent avec vigueur jusqu'à l'annonce de la construction de l'usine d'acide sulfurique en mars 1987, laquelle fut mise en marche au début de l'année 1990. Au cours de ces années, l'entreprise Noranda a adopté une stratégie de négation de la gravité du problème environnemental, allant jusqu'à envisager des scénarios de fermeture de l'usine sous prétexte que la construction de l'usine d'acide sulfurique et la modernisation de l'usine étaient trop coûteuses. Finalement, grâce à une entente avec les gouvernements provincial et fédéral, l'usine d'acide fut construite. Cette construction fut une autre occasion de consolider le réseau de sous-traitants locaux. Par ailleurs, les dernières années précédant la construction de cette usine coïncidèrent avec une francisation de la haute direction de la fonderie Horne, tendance qui s'est consolidée depuis.

Les années 80 furent aussi une période où des institutions sociales et politiques se sont consolidées dans le secteur de Rouyn-Noranda. En 1986, les villes de Rouyn et de Noranda fusionnèrent, ce qui marqua l'abandon de certaines infrastructures urbaines, telles que l'aréna de Noranda, qui étaient encore sous la responsabilité de la compagnie. Pour un coût symbolique, la compagnie légua cette infrastructure à la nouvelle ville. Pour symboliser la lutte contre la pollution environnementale, des citoyens, en accord avec les autorités municipales, se firent les pionniers en Amérique du Nord du mouvement Ville en santé. En 1984, les services d'enseignement universitaire en Abitibi-Témiscamingue étaient désormais dirigés par une nouvelle constituante à part entière du réseau de l'Université du Québec qui portait le nom de l'Université du Québec en Abitibi-

Témiscamingue et dont le siège social était à Rouyn, puis à Rouyn-Noranda lors de la fusion en 1986.

TROISIÈME PÉRIODE : L'ENTREPRISE « PARTENAIRE » (1990 -...)

Le début de la décennie 90 est marqué par des rapports moins conflictuels entre la grande entreprise et la société locale. La mise en opération de l'usine d'acide sulfurique en 1990 symbolisa le début d'une ère nouvelle en matière environnementale. Les citoyens ne cessèrent pas leurs revendications pour autant, mais maintenant celles-ci reçoivent une meilleure écoute de la part de la compagnie. Un dialogue s'est installé entre les deux parties. Ainsi, en 1990, le Comité permanent sur l'environnement à Rouyn-Noranda (CPERN), qui avait été mis sur pied en 1978, revendiqua avec l'appui de cinq municipalités environnantes une récupération maximale de SO₂ et un air de qualité en tout temps. De son côté, l'entreprise Noranda annonça qu'elle allait fermer au cours des prochaines années ses fours à réverbères (une ancienne technologie polluante) et qu'elle avait un projet d'injection de concentrés qui lui permettrait de récupérer 70 % des émissions de SO₂ d'ici quelques années. En juillet 1990, le CPERN retira son projet de poursuite en recours collectif contre Minéraux Noranda. Enfin, toujours à l'été 1990, le comité de citoyens du quartier Notre-Dame, adjacent à la fonderie, qui avait été mis sur pied notamment pour exiger la décontamination du quartier touché par les émanations de SO₂, travailla avec des représentants de la ville de Rouyn-Noranda et différents intervenants, dont Minéraux Noranda, en comité conjoint sur la question de la décontamination. Au cours de l'été 1990, plusieurs terrains du quartier furent décontaminés aux frais de la compagnie.

À la fin des années 80, Noranda se fixa un programme de réduction des émissions de gaz sulfureux (SO₂). Dans le cadre de ce programme, la compagnie, en 1990, se donnait comme objectif de réduire les émissions dans l'atmosphère de 90 % pour la fin de l'an 2002. C'est la construction d'un nouveau convertisseur, nommé le « Convertisseur Noranda » (CVN), qui constituait le moyen essentiel pour atteindre cet objectif. Le CVN était une technologie

développée par Noranda qui fut brevetée en octobre 1985. Il a été développé conjointement au début des années 80 par des chercheurs de la fonderie Horne et du Centre de technologie Noranda à Pointe-Claire au Québec. L'un des principaux avantages du CVN, si on le compare aux convertisseurs traditionnels, c'est que le procédé, comme c'est le cas pour le réacteur, se déroule de façon continue et non par lot. La construction du CVN, qui représentait un projet d'une valeur de 53,3 \$M, débuta au printemps 1996 et se termina à l'automne 1997. Il entra en opération à 40 % de sa capacité au début de 1998.

Le CVN vint jouer le même rôle dans les années 90 que le réacteur Noranda au début des années 70, soit celui de renforcer la capacité technologique de la fonderie et de positionner avantageusement celle-ci du point de vue de sa productivité. À la différence toutefois du réacteur, le CVN s'inscrivit également dans la stratégie de l'entreprise en matière environnementale. Cette fois, la modernisation technologique coïncidait avec une amélioration de la qualité environnementale, toutes choses qui vinrent conforter le souci de pérennité de l'usine à Rouyn-Noranda.

Plusieurs entreprises locales profitèrent des contrats qui furent octroyés par la compagnie Noranda pour la construction du CVN, ce qui consolida leur présence auprès de la grande entreprise. Ce qui caractérise toutefois les années 90 pour certains sous-traitants locaux, c'est la préoccupation d'élargir leurs marchés à l'extérieur de la région. Plusieurs sous-traitants commencèrent, au cours de ces années, à obtenir des contrats de Noranda et des autres entreprises minières dans des projets miniers situés plus au nord du Québec ou bien en Amérique du Sud, où plusieurs grandes entreprises minières actives en Abitibi développaient d'importants projets miniers. Les petites et moyennes entreprises sous-traitantes, « suivirent » leurs clients à l'extérieur de la région. Un bon exemple de cette situation est le projet MAGNOLA à Asbestos. Cet important projet de Noranda, qui consiste dans la construction d'une usine de transformation des résidus miniers de l'amiante pour en faire du magnésium, aura permis à des entreprises abitibiennes, même s'il n'en est qu'à ses débuts, d'obtenir des contrats.

Selon un représentant de la fonderie Horne que nous avons rencontré à Rouyn-Noranda, la stratégie de l'entreprise vis-à-vis de ses sous-traitants n'est pas de créer une dépendance de ceux-ci vis-à-vis de la grande entreprise Noranda. Ce serait plutôt le contraire, si l'on se fie à ses propos : « On espère que nos sous-traitants réussiront à avoir plusieurs clients et des gros contrats ».

En fait, les grandes entreprises de la région dans le secteur minier offrent aux PME régionales un important marché local en travaux de toutes sortes. Pour beaucoup d'entrepreneurs, obtenir la confiance du Groupe Noranda, notamment en « entrant » à la fonderie Horne, constitue la clé de voûte de ce marché local, mais également national et international. Depuis les 25 dernières années, les PME locales ont investi de façon significative ce marché abitibien et elles commencent depuis quelques années, en partenariat parfois avec la grande entreprise, à investir des marchés extérieurs.

L'attitude de l'entreprise Noranda change également en ce qui a trait à son engagement dans la vie communautaire. Dans le modèle de la « company town », comme nous l'avons déjà souligné, la grande entreprise joue un rôle de suppléance ou de substitution en s'occupant des services publics, de construction domiciliaire, etc. C'est ce qu'a fait l'entreprise Noranda pendant plusieurs décennies pour la ville de Noranda. La fusion des deux villes de Rouyn et de Noranda en 1986 est venue marquer une rupture avec ce modèle, la compagnie abandonnant son rôle sur les plans public et privé. Ceci toutefois ne se fit pas de façon radicale, la compagnie continuant à contribuer directement à la vie communautaire, mais sous une autre forme. Un bon exemple pour illustrer cette assertion est la mise sur pied du « Comité des sages » par la compagnie Noranda après la fusion des deux villes de Rouyn et Noranda en 1986. La compagnie décida alors de vendre pour un prix symbolique l'aréna de Noranda qu'elle possédait et qu'elle entretenait à la nouvelle ville de Rouyn-Noranda. Du même coup, elle annonça qu'elle investirait l'équivalent de la somme que lui coûtait l'entretien de l'aréna et autres services dans le soutien à des projets communautaires qui lui seraient soumis. Pour gérer cette somme, qui varia entre 1987 et 1998 de 225 000 \$ à 350 000 \$ annuellement, la compagnie mit sur pied un « Comité des sages » composé de notables de la communauté et de représentants de la compagnie. Ce comité sélectionnait les projets

divers provenant d'associations locales qui bénéficieraient de dons. Selon un notable que nous avons interviewé, ce type d'engagement envers la communauté n'existait pas dans les autres villes où la compagnie était installée. Si, dans les années 73 à 89, il y a eu, comme nous le soutenons, un effritement du modèle de la « company town », cela ne signifie pas pour autant que ce modèle a disparu complètement. En effet, la « vente » de l'aréna à la ville de Rouyn-Noranda et le transfert de la somme jadis consacrée à l'entretien de l'aréna en dons pour soutenir des projets communautaires illustrent bien le maintien, sous une autre forme, de rapports de type « paternaliste » entre la compagnie et la communauté, typiques du modèle de la « company town ». Dans les années 90, c'est-à-dire dans notre troisième période historique, la compagnie maintint ces dons, avec le Comité des sages qui les géraient, mais chercha graduellement à diminuer la mise, ce qu'elle réussit à faire en 1998 pour un montant de 100 000 \$. Cela illustre bien que si les rapports sociaux paternalistes perdurent même dans la troisième phase, ceux-ci tendent à s'effriter de plus en plus.

CONCLUSION

Que ce soit en matière environnementale, dans le domaine du développement économique ou en ce qui a trait à l'engagement communautaire, les faits convergent vers la mise en place d'un nouveau rapport social entre la compagnie Noranda et la société locale. Ce nouveau type de rapport a commencé à émerger au cours de la période 1973 à 1989, mais s'articule plus nettement depuis le début des années 90. Nous qualifions ce nouveau type de rapport de partenariat entre l'entreprise et la communauté. Ce rapport partenarial ne signifie toutefois pas, comme dans le modèle de la « company town », qu'il revient à la compagnie de maintenir les institutions de la société civile, mais qu'il lui revient plutôt de prendre en compte les coûts sociaux de ses activités productives. De fait, la compagnie a pris ses responsabilités, notamment dans le domaine environnemental, à la fin des années 80 et dans les années 90.

L'évolution socio-historique que nous venons d'esquisser du rapport entre une grande entreprise et une société locale a mis en relief, à partir d'un cas concret, la transformation graduelle des

formes de conciliation des intérêts de l'entreprise avec ceux de la société. Nous avons pu observer en effet que la grande entreprise, dans le cadre de l'atteinte de ses objectifs économiques, a modifié ses rapports avec la société locale à mesure que sa pérennité au sein de celle-ci se confirmait.

BIBLIOGRAPHIE

- BILLETTE, A. (1995), « Organisation industrielle, sous-traitance et société régionale », *Bulletin d'information de l'ACSALF*, vol. 17, n° 1, mars.
- BILLETTE, A., et M. CARRIER (1998), « Organisation industrielle, sous-traitance et région périphérique », *Revue Organisations et territoires*, vol. 7, n° 2, automne, pp. 45-52.
- CHANLAT, J.-F. (1998), « La logique de l'entreprise et la logique de la société : deux logiques inconciliables ? », in J.-P. Dupuis et A. Kuzminski (sous la direction de), *Sociologie de l'économie, du travail et de l'entreprise*, Boucherville, Gaëtan Morin Éditeur, pp. 395-422.
- CHARTRAND, L. (1982), « Rouyn : vite un miracle », *Québec Science*, mai, pp. 34-41.
- DUPUIS, J.-P. (1991), *Une analyse anthropologique des rapports entre l'entreprise et la communauté dans deux villages miniers abitibiens*, thèse de doctorat, Département d'anthropologie, Université de Montréal, 322 p. et annexes.
- GOURD, B.-B. (1995), « L'Abitibi-Témiscamingue minier : 1910-1950 », in O. Vincent (sous la direction de), *Histoire de l'Abitibi-Témiscamingue*, Institut québécois de recherche sur la culture, Québec, pp. 283-320.
- PASQUERO, J. (1995), « L'environnement sociopolitique de l'entreprise », in M.G. Bédard et R. Miller, *La gestion des organisations. Une approche systémique, conceptuelle et stratégique*, Montréal, Chenelière/McGraw-Hill, pp. 174-217.
- SWEDBERG, R. (1994), *Une histoire de la sociologie économique*, Paris, Desclée de Brouwer (édition française), 315 p.
- VINCENT, O. (sous la direction de) (1995), *Histoire de l'Abitibi-Témiscamingue*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, 763 p.

LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT ET LE TERRITOIRE

Gilles BERGERON
Département des sciences économiques
et administratives
Université du Québec à Chicoutimi

Dans le cadre de la crise actuelle de sous-emploi des ressources humaines et de l'ouverture des marchés, les sociétés mettent de l'avant différentes stratégies pour s'inscrire de façon dynamique dans l'économie qui se fait. La promotion de l'entrepreneuriat est une des stratégies que mettent de l'avant la plupart des sociétés contemporaines. Cette promotion de l'entrepreneuriat donne lieu à des mesures nombreuses et variées qui ne sont efficaces que lorsqu'elles s'inscrivent dans une dynamique culturelle des communautés territoriales qui est favorable.

LE CONCEPT DE PROMOTION

Le concept de promotion de l'entrepreneuriat réfère à l'ensemble des interventions et des mesures qui sont prises dans une société pour stimuler l'entrepreneuriat. Ces mesures sont adaptées à un contexte social, politique et économique donné de sorte qu'il est nécessaire d'en comprendre la dynamique par une approche historique. La recherche met en évidence la nature évolutive de la démarche.

Les mesures de promotion peuvent viser un facteur spécifique ou encore un ensemble de facteurs interreliés. Elles peuvent prendre la forme de discours, d'écrits, d'événements, de programmes de formation, de politiques, ou encore de créations institutionnelles.

Les mesures prises sont le résultat de l'intervention de plusieurs acteurs. Les principaux acteurs sont les organismes et les institutions internationales, les gouvernements nationaux, régionaux et locaux,

les universités et les autres institutions de formation, les institutions financières, les groupes socio-économiques et patronaux.

Les mesures peuvent venir du marché si elles peuvent se rentabiliser ; elles peuvent aussi venir de la collectivité si la rentabilité publique le justifie, c'est-à-dire si les externalités de développement qui sont générées par les mesures de promotion de l'entrepreneuriat compensent les coûts engagés.

Le choix des mesures dépend largement des moyens dont on dispose et de l'analyse de la situation observée compte tenu de la compréhension de la dynamique entrepreneuriale d'une société. Pour en comprendre le sens, il est essentiel de se donner une même définition de l'entrepreneuriat et du modèle capable de le promouvoir.

LE CONCEPT D'ENTREPRENEURIAT

L'analyse de la promotion de l'entrepreneur implique que l'on comprenne à la fois les facteurs susceptibles d'influencer le processus, de même que les résultats recherchés en termes de développement économique. Une recension des écrits permettra de définir l'entrepreneuriat dans cette double perspective.

Le concept d'entrepreneuriat a évolué largement à travers le temps de même que la compréhension des facteurs susceptibles de l'influencer. Cette évolution a été fortement marquée par l'analyse des effets recherchés en termes de développement économique.

En cherchant à comprendre les mécanismes de base du développement d'une société en 1939, Schumpeter (1934) met en évidence le rôle primordial joué par l'entrepreneur dans le processus d'innovation. Il est présenté comme le principal agent du changement et comme le maître d'œuvre du processus de « destruction créatrice » du système capitaliste. L'entrepreneur est au cœur de la dynamique d'innovation sur laquelle repose le développement. Le concept d'entrepreneuriat se définit par référence à l'entrepreneur qui innove, qui introduit le changement, qui prend des risques. Les recherches pour définir un profil idéal de l'entrepreneur se sont

poursuivies depuis de nombreuses années. Faute de résultats satisfaisants, elles mettent actuellement l'accent sur le comportement entrepreneurial susceptible de donner de bons résultats, compte tenu des conditions de la société ambiante. Pour le Québec, Toulouse (1992) propose une culture entrepreneuriale en éducation qui possède les trois caractéristiques suivantes : une confiance en la capacité de modifier le cosmos, un apprentissage de la collaboration et une moralité des projets entrepreneuriaux.

Dans la période de prospérité qui a suivi l'après-guerre, appelée les Trente Glorieuses, les réflexions sur l'entrepreneuriat se sont inscrites dans l'analyse des causes du sous-développement. Elles ont cherché à comprendre pourquoi certaines régions et certains pays créaient moins d'emplois et moins d'entreprises. Cette approche a permis de mieux faire ressortir les liens étroits qui existent entre l'entrepreneur et son milieu.

Le concept d'entrepreneuriat a d'abord été défini par la création d'une nouvelle entreprise (Toulouse, 1979). Quoique partielle, cette définition est intéressante parce qu'elle met l'accent sur le résultat économique du processus et qu'elle permet de faire le lien entre l'individu et l'action par l'intermédiaire de son projet d'entreprise.

Le verbe « créer » introduit un aspect dynamique ; il réfère au mouvement, à la transformation, à l'innovation. Il permet d'établir une perspective de direction dans l'analyse et un axe d'action qui oppose le fonctionnement au développement. Le développement réfère à une réponse créative qui change l'environnement économique et social. Il implique la capacité de percevoir des opportunités, d'apporter des solutions nouvelles aux problèmes et de surmonter la résistance au changement. L'adjectif « nouvelle » réfère à l'inconnu et par conséquent au risque que prend l'individu qui s'implique dans le processus de création. Il permet d'établir un axe d'implication de l'individu dans l'analyse. Le terme « entreprise » est lié à un aspect socio-économique et culturel. Il réfère à un type d'organisation économique et à un modèle de société très particulier : le capitalisme qui privilégie des valeurs ou une idéologie de type individualiste par opposition à une idéologie de type collectiviste.

Cette définition met l'entrepreneur au centre du processus. Il est caractérisé comme un agent adhérent à un système de valeurs plutôt individualiste et disposé à assumer un risque personnel élevé en vue d'une action orientée plus vers le développement que le simple fonctionnement. Cette vision de l'entrepreneur ne réfère pas à un profil psychologique idéal, mais plutôt à des attitudes et à des comportements qui relèvent en partie du contexte social dans lequel l'individu est plongé.

Cette définition a l'avantage d'être facilement mesurable en termes de développement économique et de permettre des comparaisons entre différentes époques et milieux. Proulx (1995) a démontré pour le Québec que les milieux locaux ont une performance différenciée en termes de dynamisme entrepreneurial. Il est également possible de lui donner une dimension qualitative en analysant les caractéristiques de la nouvelle entreprise et sa contribution à l'enrichissement du milieu d'implantation en termes d'emplois et d'externalités positives (Prévost, 1993). Cette définition met également l'accent sur un facteur important pour expliquer le dynamisme économique des régions dans les pays développés. En effet, les travaux de Birch aux États-Unis ont démontré que les régions qui manifestent le plus grand dynamisme économique sont celles qui créent le plus de nouvelles entreprises.

Dans cette perspective, les mesures visant à promouvoir l'entrepreneuriat sont les mesures susceptibles d'augmenter la création d'entreprises qui ont un impact significatif sur le développement d'un milieu. À partir des années 80, suite au ralentissement de la croissance économique, l'analyse de l'entrepreneuriat s'est élargie à l'ensemble des entreprises et des milieux. Dans une période où les opportunités d'affaires sont faibles, les changements rapides et la compétition féroce, une approche entrepreneuriale est nécessaire pour la survie et la croissance de toutes les entreprises et pour le développement de toutes les collectivités.

Fortin (1986) définit l'entrepreneuriat comme « une mentalité, une attitude qui pousse un individu, seul ou avec d'autres, à lancer une nouvelle activité et à prendre les moyens pour réaliser un désir ou un rêve ». Cette définition réfère moins au profil psychologique des individus qu'à un état d'esprit qui incite à l'action innovatrice ; de

plus, elle introduit la vision de l'entrepreneur au cœur du processus d'innovation. Gasse (dans Fortin, 1996) définit l'entrepreneurship comme « l'appropriation de la gestion des ressources humaines et matérielles dans le but de créer, de développer et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus ». Cette définition met l'accent sur l'importance des opportunités d'affaires et de l'appropriation des ressources. Elle implique que l'entrepreneur sera en mesure de trouver et de mobiliser l'ensemble des ressources dont il a besoin. Selon la définition de Gasse, l'entrepreneuriat vise à créer des solutions pour répondre aux besoins des individus. Ces solutions peuvent s'implanter dans une nouvelle entreprise, mais aussi à l'intérieur des entreprises existantes. L'entrepreneuriat peut alors caractériser un certain type de gestion des entreprises existantes. Pinchot (1985) invente le mot intrapreneuriat pour décrire une nouvelle conception du management basé sur un esprit d'entrepreneuriat. Cet esprit vise la mise en œuvre d'idées créatrices sous forme d'entités autonomes à l'intérieur de la grande entreprise.

Il est alors nécessaire de développer des pratiques de gestion appropriées à l'intérieur des entreprises. Stevenson met l'accent sur l'importance de la recherche des opportunités d'affaires, de la décision d'agir rapidement, d'un investissement restreint dans les ressources, de la capacité d'utiliser des ressources contractuelles pour stimuler la créativité et d'avoir une structure de gestion ouverte. Sur le plan du développement économique, l'entrepreneuriat vise alors et se mesure par la croissance des entreprises existantes. Le rythme de croissance, la pénétration des marchés, l'introduction d'innovations sous diverses formes seraient des indicateurs valables. D'autres recherches portant sur les milieux innovateurs ont enfin élargi le concept d'entrepreneuriat à l'ensemble d'un milieu possédant les facteurs nécessaires aux actions innovatrices et capable de créer une synergie entre ces facteurs.

L'analyse du concept d'entrepreneuriat fait donc ressortir deux grandes dimensions : celle des résultats attendus en termes de développement économique et celle de la démarche et des conditions facilitant sa mise en œuvre.

Sur le plan des résultats attendus, le concept d'entrepreneuriat se définit par la création de nouvelles entreprises, l'expansion des

entreprises existantes et la création de milieux innovateurs. Les activités de promotion peuvent mettre l'accent sur l'un ou l'autre ou encore sur l'ensemble de ces résultats. Sur le plan de la démarche, le concept d'entrepreneuriat implique à la fois des individus, des entreprises et des milieux qui ont des caractéristiques et des comportements appropriés, un état d'esprit qui incite à entreprendre des actions innovatrices, une vision, un projet, une action réussie.

À la suite de cette analyse, nous allons définir l'entrepreneuriat comme une démarche individuelle ou collective de création d'activités innovatrices pour des fins de développement économique.

Cette définition en termes de processus permettra d'identifier les principales étapes de la démarche, les facteurs susceptibles d'influencer le passage réussi d'une étape à l'autre et les mesures pouvant stimuler le processus.

UN MODÈLE D'ANALYSE

La démarche de création d'activités nouvelles peut se décomposer en cinq grandes étapes : l'esprit positif, la vision, le projet, l'action et le suivi.

Cette démarche peut être influencée par plusieurs facteurs. Belley (1986) réfère à l'ensemble de ces conditions en termes de milieux incubateurs de l'entrepreneuriat, c'est-à-dire « l'ensemble des circonstances physiques et l'entourage socio-économique qui influent sur l'individu et sur lesquels il agit lui-même, et qui forment les conditions favorables à l'émergence de l'entrepreneurship ».

Un modèle nous guide dans l'identification des variables qui interviennent dans le processus. Les éléments qui interviennent dans chacune des dimensions sont : des caractéristiques psychologiques et comportementales individuelles et collectives qui prédisposent à l'action innovatrice ; des facteurs de discontinuité positive ou négative dans la trajectoire de vie qui incitent à l'action innovatrice ; des facteurs de crédibilités qui rendent l'action innovatrice souhaitable et désirable, des facteurs de faisabilité qui rendent l'action innovatrice possible.

Nous chercherons à comprendre l'action de ces facteurs et les interventions possibles à chaque étape en utilisant le modèle joint en annexe.

UNE DÉMARCHE D'ANALYSE

Le processus pouvant conduire à une action innovatrice réussie peut se décomposer en cinq étapes. Nous chercherons à comprendre la place de chaque étape dans le processus et les mesures susceptibles d'avoir une influence positive.

PREMIÈRE ÉTAPE

D'un état d'esprit d'indifférence ou de méfiance à un état d'esprit positif

Pour que l'action innovatrice devienne possible, il faut des entrepreneurs potentiels, c'est-à-dire des individus, des entreprises et des milieux qui considèrent la possibilité de poser ce geste et qui, par conséquent, se mettent dans un état de recherche active.

Divers facteurs peuvent contribuer à faciliter ce passage. Les agents innovateurs peuvent se reconnaître dans les modèles fournis par leur milieu ; ils ont développé les habiletés et les comportements appropriés ; ils souhaitent la reconnaissance et les avantages attribués aux innovateurs ; ils sont placés devant des changements nécessaires dans leur trajectoire de vie ; ils estiment que le milieu leur offre des conditions favorables. En fait, l'ensemble des conditions favorables à l'entrepreneuriat contribue au passage de cette étape. Les facteurs les plus importants sont cependant reliés à la valorisation du rôle social de l'entrepreneuriat.

Les principales mesures de promotion de l'entrepreneuriat à cette étape vont venir des gouvernements, de la direction des entreprises, des milieux socio-économiques et des milieux de l'éducation. Elles peuvent viser à développer les comportements et les habiletés appropriées, à donner des modèles d'imitation, à récompenser plus

fortement l'entrepreneuriat. Il s'agit en quelque sorte de stimuler l'apparition d'une culture entrepreneuriale dans une société.

Ces mesures visent à augmenter le nombre d'entrepreneurs potentiels et s'adressent à l'ensemble de la population.

DEUXIÈME ÉTAPE

De l'état d'esprit positif à la vision

Le passage de l'état d'esprit positif à la vision implique que l'individu, l'entreprise ou le milieu qui était dans une situation de recherche active a identifié une opportunité d'affaires et qu'il se voit au centre d'un scénario d'une action innovatrice. Il a identifié les principales variables clés de sorte qu'il a constitué une image mentale de son projet. L'opportunité d'affaires est une idée originale qui est en mesure de satisfaire les besoins non comblés de façon rentable. La vision correspond à une étude de pré-faisabilité qui place l'entrepreneur au centre de la démarche. Les facteurs de discontinuité dans la trajectoire de vie peuvent inciter à créer une vision. Les mesures visant à stimuler une prise de conscience des problèmes et une vision positive des capacités d'action peuvent alors contribuer au passage de cette étape.

Les facteurs de faisabilité reliés aux opportunités d'affaires ont cependant une influence déterminante. L'entrepreneur doit être en mesure d'identifier une opportunité d'affaires qui est à sa portée et qu'il peut exploiter. Les mesures d'information et de création de réseaux permettant de faire connaître les opportunités d'affaires et les mesures visant à augmenter les opportunités d'affaires par l'organisation de la sous-traitance et des achats gouvernementaux peuvent avoir une action efficace. Les actions pour favoriser l'identification des opportunités d'affaires sont particulièrement importantes pour les entrepreneurs potentiels qui ont une faible insertion dans le tissu économique.

TROISIÈME ÉTAPE

De la vision au projet

Le passage de la vision au projet implique que celui qui a développé la vision est en mesure de mobiliser les ressources nécessaires à sa réalisation et qu'il peut faire partager sa vision à des partenaires potentiels. Cette démarche vise à donner plus de cohérence au projet et elle correspond en quelque sorte à l'étude de faisabilité.

Les facteurs de faisabilité reliés aux ressources nécessaires au projet sont particulièrement importants à cette étape. Il faut être en mesure de trouver et de mobiliser l'ensemble des ressources nécessaires. Ces ressources peuvent être reliées à la préparation du projet ou à la réalisation du projet. Plusieurs recherches tendent à démontrer que la préparation du projet dans le cadre de l'étude de faisabilité est un facteur déterminant dans le succès d'une action innovatrice.

Les principales mesures de promotion de l'entrepreneuriat à cette étape vont venir des gouvernements, des milieux de formation et d'expertise. Elles visent à rendre les ressources disponibles à des coûts abordables. Pour les individus qui veulent créer une entreprise, les mesures visant à rendre disponibles les capitaux et l'expertise-conseil seront particulièrement importantes. Pour les entreprises existantes, les mesures de formation des ressources humaines, de soutien à la recherche, à l'innovation technologique et à l'exportation joueront un rôle plus déterminant. Pour les milieux innovateurs, c'est moins l'addition de ressources supplémentaires que la mise en communication de ces ressources qui jouera un rôle de première importance. Les mesures peuvent prendre la forme de mesures spécifiques telles l'appui au financement ou encore de mesures intégrées telles les incubateurs d'entreprises qui fournissent à la fois l'appui à la préparation de projet, le financement et le suivi des projets.

Ces mesures s'adressent à ceux qui ont développé une vision et cherchent à passer à l'action. Elles visent à faciliter la réalisation des projets et à augmenter le nombre de ceux qui entreprennent.

QUATRIÈME ÉTAPE

Du projet à l'action innovatrice

Cette étape implique que celui qui a préparé le projet passe à l'action et qu'il peut réaliser son projet. Une démarche opérationnelle efficace est souvent une condition de réussite de l'action innovatrice. Les facteurs de faisabilité touchant le cadre réglementaire et l'accès aux services d'infrastructures peuvent être particulièrement importants à cette étape. Toutes les mesures visant à faciliter le démarrage des actions innovatrices et à réduire les résistances au changement pourront contribuer à la réalisation de cette étape.

CINQUIÈME ÉTAPE

De l'action innovatrice à la survie

Le passage de l'action innovatrice à la survie implique que l'action innovatrice est durable et capable de résister à l'épreuve du temps. Pour ce faire, il est nécessaire de résoudre les problèmes reliés à l'implantation et d'apporter les correctifs nécessaires à la planification initiale. Les facteurs de faisabilité reliés au suivi sont particulièrement importants à cette étape. Les mesures visant à développer et à rendre disponible l'expertise-conseil pour les activités innovatrices sont particulièrement importantes.

Les actions innovatrices sont la cible à cette étape et elles visent à augmenter le nombre d'activités innovatrices qui réussissent.

CONCLUSION

Dans le cadre de la méthodologie choisie, nous avons défini les concepts clés de promotion et d'entrepreneuriat et nous avons proposé un modèle et une démarche d'analyse.

Cette démarche cherche à comprendre la dynamique entrepreneuriale comme le résultat d'une démarche individuelle dans un environnement favorable. Sans nier la liaison entre l'acteur et son

environnement territorial, elle place l'acteur au centre de la démarche. Elle permet de prendre des mesures qui facilitent la création d'entreprises et augmentent les chances de réussite. Elle est cependant insuffisante pour expliquer et promouvoir la dynamique entrepreneuriale d'un milieu, car elle néglige la dynamique collective qui prend sa source dans la culture d'une collectivité.

Les écrits sur les milieux innovateurs permet de mieux comprendre cette dimension collective. Elle met en évidence les trois traits culturels qui stimulent la synergie entre les acteurs et le dynamisme du milieu.

Les milieux innovateurs se caractérisent principalement par leur ouverture sur leur environnement extérieur, leur capacité d'adaptation aux changements et leur capital relationnel. Ils sont alors en mesure de développer une stratégie collective qui leur permet d'innover.

L'ouverture sur l'environnement extérieur permet de recueillir l'information nécessaire pour y trouver les ressources complémentaires appropriées, pour y trouver des opportunités d'affaires, pour mieux comprendre l'environnement concurrentiel. Cette ouverture sur l'extérieur est le résultat d'une démarche collective qui anime et appuie la démarche des acteurs individuels. La capacité d'adaptation aux changements permet de mobiliser l'énergie vers l'action et l'innovation. Elle donne le goût du risque qui est un pari sur un avenir meilleur. Le capital relationnel permet enfin de développer les rapports de confiance et de collaboration qui sont nécessaires dans une démarche partenariale capable de créer un savoir-faire et une expertise spécifique dans un milieu donné. Par ces traits culturels distinctifs, le milieu innovateur fournit plus que des conditions favorables ; il devient le cadre organisationnel de la promotion de l'entrepreneuriat.

C'est sur ce terrain que devraient porter les efforts de réflexion pour permettre à chaque communauté territoriale de s'inscrire de façon originale dans la dynamique d'innovation actuelle. Le succès des communautés territoriales sera le résultat de leur originalité culturelle et de leur capacité de valoriser cette différence dans le courant des échanges qui s'organisent à l'échelle du monde.

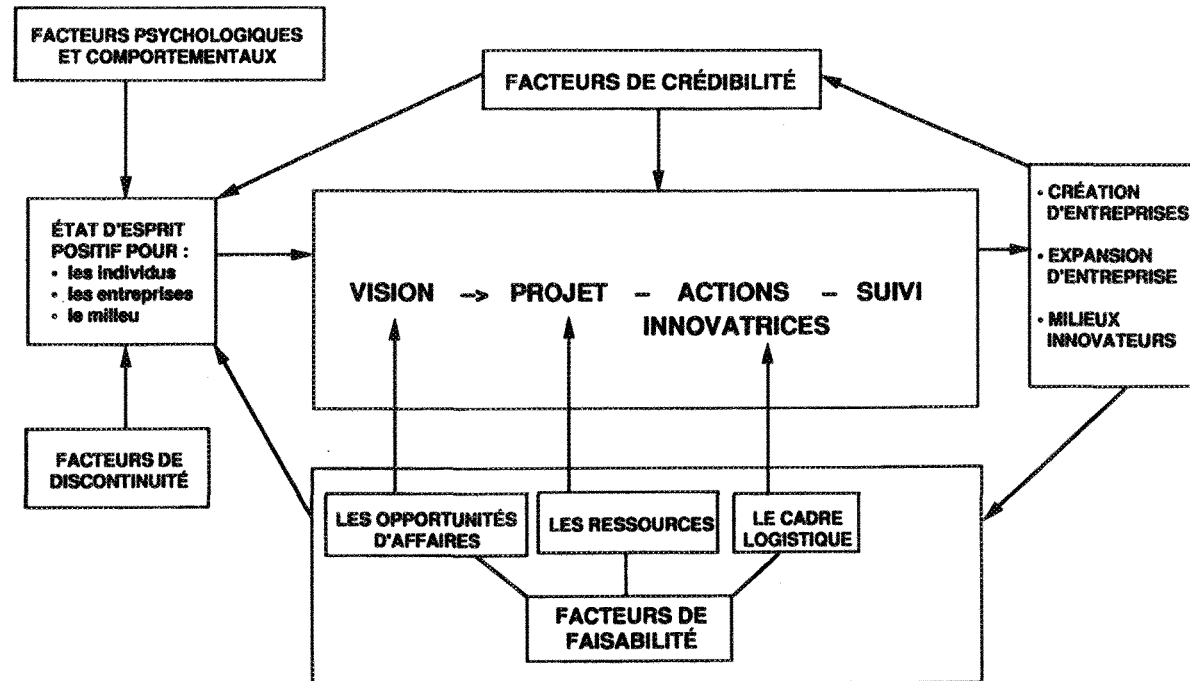
BIBLIOGRAPHIE

- AYDALOT, P. (sous la direction de) (1986), *Milieux innovateurs en Europe*, Paris, Éd. du Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs.
- BECATTINI, G. (1992), « Le district marshallien : une notion socio-économique », dans Benko et Lipietz, *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF.
- BELLEY, A. (1987), *Les milieux incubateurs*, Québec, Fondation de l'entrepreneurship.
- BELLEY, A., L. DUSSAULT et J. LORRAIN (1989), *Le plan d'établissement prototype : analyse critique du contenu de plan d'affaires*, 64 p.
- BELLEY, A., L. DUSSAULT et J. LORRAIN (1992), *Comment les entrepreneurs démarrent leur entreprise*, Strasbourg.
- BENKO, G et LIPIETZ, A. (sous la direction de) (1992), *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF.
- BERGER, B. (1993), *Esprit d'entreprise, culture et sociétés*, Paris, Maxima.
- BERGERON, G. (1990), « La création de réseaux d'innovation technologique territorialisés », in G. Bergeron, *Technologie et territoire*, Chicoutimi, GRIR-UQAC.
- BIT (1993), *Networking for Entrepreneurship Development*, Genève.
- BLAIS, R.A. (1991), « Les défis de l'innovation industrielle au Québec », in *Les grands défis économiques de la fin du siècle*, Association des économistes du Québec, pp. 63-103.
- BLAIS, R.A. et J.M. TOULOUSE (1992), *Entrepreneurship et technologie*, Québec, Fondation de l'entrepreneurship.
- BOURDEAU, R. (1985), *Le groupement québécois d'entreprises : sa mission, son approche pour stimuler le développement de la PME*, actes de la 30^e conférence mondiale du Conseil international de la petite entreprise, Montréal, juin, pp. 321-328.
- CARRIÈRE, J.B. (1989), *Le processus entrepreneurial*, communication présentée au Congrès de l'ACFAS, Montréal, 15 p.

- CÔTÉ, S., J.-L. KLEIN et M.-U. PROULX (sous la direction de) (1995), *Et les régions qui perdent... ?* Rimouski-Chicoutimi, GRIDEQ-GRIR-UQAM, 402 p.
- DELL'ANIELLO, P. (1987), *Un plan d'affaires gagnant*, collection Les Entreprises, 85 p.
- DUPONT, E. et H. GAULIN (1994), *Se lancer en affaires*, Québec, Les Publications du Québec, 3^e édit., 429 p.
- FOKAM, K.P. (1993), *L'entrepreneur africain face au défi d'exister*, Paris, L'Harmattan.
- FORTIN, P.-A. (1986), *Devenez entrepreneur : pour un Québec plus entrepreneurial*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 302 p.
- FORTIN, P.-A. (1991), *Bilan de la Fondation de l'Entrepreneurship*, août, p. 38.
- GASSE, Y., M. BOUCHARD et A. D'AMOURS (1988), *Posséder mon entreprise : une approche dynamique à la création d'une entreprise*, Fisher Presses, 305 p.
- HÉNAULT, G. et R. M'RABET (1990), *L'entrepreneuriat en Afrique francophone : culture, financement et développement*, Paris, Éd. John Jibbet Eurotsxi.
- INTERMAN (1991), *Profiles of Entrepreneurship Development Programs*, 275 p.
- LEFF, N. (1979), « Entrepreneurship and Development : the Problem Revisited », *Journal of Economic Literature*, mars, p. 47.
- MAILLAT, D. (1995), « Territorial Dynamic, Innovations Milieus and Regional Policy », *Entrepreneurship and Regional Development*.
- MAILLAT, D. et al. (sous la direction de) (1992), *Entreprises innovatrices et développement territorial*, Neuchâtel, GREMI, EDES.
- MCLELLAND, D. (1961), *The Achieving Society*, New York, Van Nostrand.
- OCDE (1987), *De nouveaux rôles pour les autorités locales : initiatives locales et création d'emplois*, Paris, p. 9.

- OCDE (1988), *Nouvelles technologies : une stratégie socio-économique pour les années 90*, rapport du Comité Sundqvist, 138 p.
- PERRIN, J.C. (1992), « Pour une révision de la science régionale : l'approche par les milieux », *Revue canadienne de sciences régionales*, vol. XV, n° 2.
- PICOTTE, Y. (1992), *Développer les régions du Québec*, Gouvernement du Québec, Bibliothèque nationale du Québec, 1^{er} trimestre, p. 18.
- PINCHOT, G. (1986), *Intraprendre*, Paris, Les éditions d'organisation.
- PROULX, M.-U. (sous la direction de) (1994), *Développement économique : clé de l'autonomie locale*, Montréal, Éd. Transcontinental, 362 p.
- SCHUMPETER, J. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Cambridge University Press.

MODELE DE CRÉATION D'ACTIONS INNOVATRICES



Gilles Bergeron

